Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez:

30 Conexiones Cognitivas Clave

2023 – Volumen II

Govert Westerveld

Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez:
30 Conexiones Cognitivas Clave

2023 – Volumen II
Govert Westerveld

II

Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez:
30 Conexiones Cognitivas Clave

2023 – Volumen II
Govert Westerveld

Copyrighted.com
Registered & protected

nivcyzPOBQTOlkjj
December 1, 2023 at 5:12 AM

Potenciando el Pensamiento Empresarial a través del Juego de Damas y Ajedrez: 30 Conexiones Cognitivas Clave. Volumen II

© Govert Westerveld
Cronista Oficial de Blanca (2002-1919)
Hispanista de la Asociación Internacional de Hispanistas
Historiador Oficial de la Federación Mundial del Juego de Damas (FMJD)

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser usada o reproducida en ninguna forma o por cualquier medio, o guardada en base de datos o sistema de almacenaje, en castellano o cualquier otro lenguaje, sin permiso previo por escrito de los autores, excepto en el caso de cortas menciones en artículos de críticos o de media.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, in Spanish or any other language, without the prior written consent of the authors, except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

ISBN: Hard cover (Lulu.com)
eBook: without ISBN

Foto de la portada:
Harm Wiersma, campeón del mundo en 1976.

Dedicación

Dedico esta obra a los jóvenes jugadores de damas de todo el mundo

Prólogo

Escribir este libro me ha llevado muchos años de trabajo de investigación.

Debido a mis anteriores labores como investigador de nuevos productos, nuevas aplicaciones y la historia de la Guerra Civil Española, uno se vuelve automáticamente crítico y no puede creer todo lo que ve y oye. Sigue siendo importante revisar todo muchas veces y, en caso necesario, poner a prueba el material de evidencia con otra información científica. Al estudiar las patentes estadounidenses relacionadas con los ingredientes activos para la industria farmacéutica y aromática, también me familiaricé con estos sectores. Tres años trabajando en la industria farmacéutica me brindaron una valiosa experiencia y conocimiento que necesitaba para comprender la complejidad y la importancia de esta industria. Después de esta experiencia inicial en la industria farmacéutica, he colaborado estrechamente con varios actores en este sector durante los últimos 30 años. Esto incluyó trabajar con empresas farmacéuticas, institutos de investigación, universidades y organizaciones de salud. Durante este período, me he ocupado de diversos aspectos, como la innovación, el aseguramiento de la calidad, el análisis de mercado y cuestiones regulatorias. En resumen, mi experiencia en la industria farmacéutica y mi compromiso a largo plazo con este sector han fortalecido mi conocimiento en farmacia.

Curiosamente, durante todos esos años, realmente sentía que estaba jugando a las damas en el mundo empresarial, ya que usaba muchas de las cualidades relacionadas con el juego de damas. Lo más interesante eran las estratagemas de tentación que se aplican en el juego de damas y que significan tu perdición. La palabra "muerte" todavía se usaba en los libros de damas neerlandeses en el siglo XIX, después de lo cual se usó el término "pérdida". En el juego de damas español, todavía se usa el término "muerte": "estás muerto".

Sí, las estratagemas de tentación también se utilizan en la vida diaria y en los negocios para persuadir a alguien a realizar una compra, participar o tomar una acción específica. Aprovechan los deseos, la curiosidad y las emociones, con el objetivo de incitar a alguien a dar el paso deseado. Estas estratagemas pueden variar desde crear un sentido de escasez o exclusividad hasta utilizar ofertas tentadoras, descuentos o recompensas. El objetivo final es influir y tentar al consumidor o usuario a tomar una decisión que beneficie a quien utiliza las estratagemas de tentación. Es importante ser consciente de estas tácticas y preguntarse si realmente están en nuestro mejor interés antes de actuar.

Estas estratagemas de tentación se llaman "trampas" en el juego de damas y a menudo significan una pérdida inmediata de la partida. Por supuesto, siempre tenía en cuenta las "trampas" en el mundo empresarial. El hecho de que esta perspectiva no fuera realmente inusual es respaldado por las palabras que una vez pronunció Harm Wiersma:

"Las damas son como la vida cotidiana. En las damas, se incluye todo, todo lo relacionado con la vida cotidiana se refleja en las damas. Concentración, determinación, pensar con anticipación, relativizar, imaginación, agresión, suerte, tristeza, cometer errores, corregir errores y también aspectos psicológicos. Las damas son completas, pero eso solo ocurre cuando alcanzas cierto nivel".

La suma de estas cualidades que se presentan tanto en el juego de damas como en el ajedrez y en la vida empresarial activa se puede describir como "habilidades empresariales". Al igual que un jugador de damas debe considerar diversos aspectos del juego para tener éxito, un empresario o profesional en el mundo empresarial debe aprovechar una variedad de habilidades para tener éxito en un entorno competitivo y dinámico.

He tenido el gran privilegio de poder seguir los logros de un amigo de la infancia, Harm Wiersma, y posteriormente nos encontramos en España en la etapa de adultos. Él fue 6 veces campeón mundial y es el ejemplo perfecto de lo que se puede lograr con las cualidades del juego de damas en los negocios, la política, la academia y nuestra carrera social. En ese sentido, se encuentra en un nivel superior a Ton Sijbrands, que se enfoca únicamente en el juego. Por otro lado, Wiersma no solo fue jugador, sino también hombre de negocios e incluso fue miembro del parlamento en La Haya de un partido político. En las conversaciones que tuve con él, la palabra "impulso" siempre salía a relucir.

Intentaré presentar las cualidades que se mejoran al jugar a las damas, y son muchas. Ambos hemos sido

capaces de aprovechar estas cualidades en nuestra carrera social. Al tratar estos atributos, el nombre de Wiersma aparece muchas veces. Espero que esta segunda parte sea un estímulo para los jóvenes jugadores de damas y ajedrez.

Govert Westerveld

CONTENIDO

1 CARACTERÍSTICAS 1
1.1 Adaptabilidad..... 2
1.1.1 Los negocios 6
1.2 Afán de Aprendizaje. **¡Error! Marcador no definido.**
1.2.1 El mundo empresarial ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.3 Agudeza... **¡Error! Marcador no definido.**
1.3.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.4 Alternativas..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.4.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.5 Ambición. **¡Error! Marcador no definido.**
1.5.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.6 Analizar... **¡Error! Marcador no definido.**
1.6.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.7 Ataques ... **¡Error! Marcador no definido.**
1.7.1 Los Negocios..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.8 Atención.. **¡Error! Marcador no definido.**
1.8.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.9 Autoconfianza ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.9.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.10 Capacidad de Concentración..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.10.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**

1.11 Combinar **¡Error! Marcador no definido.**
1.11.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.12 Condición física..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.12.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.13 Confianza en uno mismo..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.13.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.14 Decisión (determinación)..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.14.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.15 Disciplina **¡Error! Marcador no definido.**
1.15.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.16 Engañar...**¡Error! Marcador no definido.**
1.16.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.17 Experiencia ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.17.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.18 Facultad de comprensión**¡Error! Marcador no definido.**
1.18.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.19 Habilidades Cognitivas...**¡Error! Marcador no definido.**
1.19.1 Los negocios. ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.20 Influencia e Impacto **¡Error! Marcador no definido.**

1.20.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.21 Mentalidad de luchador. **¡Error! Marcador no definido.**
1.21.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.22 Obsesión .**¡Error! Marcador no definido.**
1.22.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.23 Percepción..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.23.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.24 Perseverancia..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.24.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.25 Poder de abstracción **¡Error! Marcador no definido.**
1.25.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.26 Fomento de la Creatividad ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.26.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.27 Psicología **¡Error! Marcador no definido.**
1.27.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.28 Puntos de referencia. **¡Error! Marcador no definido.**
1.28.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.29 Superstición ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.29.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**

1.30 Tomar decisiones ..... **¡Error! Marcador no definido.**
1.30.1 Los negocios ..... **¡Error! Marcador no definido.**
2 BIBLIOGRAFÍA 246

1 CARACTERÍSTICAS

1.1 Procesamiento aditivo

Cómo el cerebro procesa los sonidos puede variar de una persona a otra. Algunas personas tienen una capacidad más eficiente para filtrar información relevante de los sonidos, mientras que otras pueden ser más sensibles a la distracción.

La personalidad y riqueza interior de cada jugador de damas se reflejan en un caleidoscopio de rasgos de carácter. Sin embargo, si el jugador en el ojo de la tormenta se permite rodearse de la brisa del miedo a la pérdida, o si el trueno del estrés reina sobre él, entonces el sonido actúa como un fiel espejo de su mundo interior, haciéndolos mucho más sensibles a los sonidos y más propensos a sentirse abrumados en situaciones ruidosas.

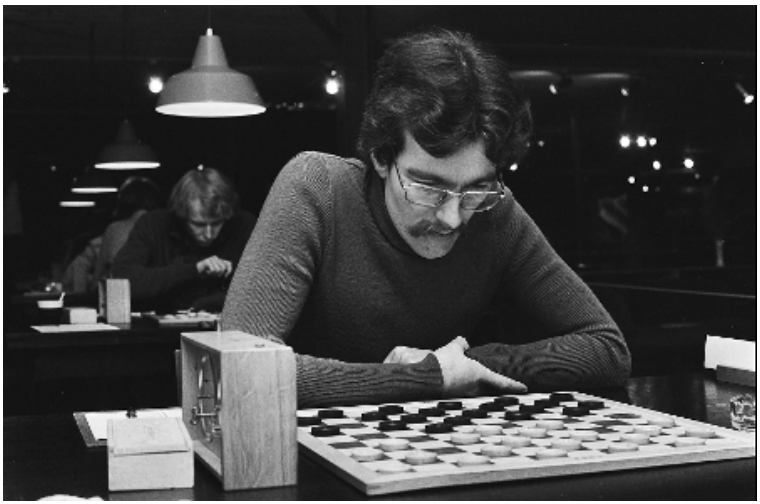
Respetar las necesidades y deseos individuales del jugador de damas es una tarea noble, creando un marco armonioso en el que su genialidad puede florecer. Cuando el tejido de los sonidos, como una corona espinosa, amenaza su juego, pueden emplear estrategias tan graciosas como los movimientos en el tablero de damas. Pueden recurrir al silencio sereno del aislamiento o envolver sus oídos en auriculares con cancelación de ruido como un escudo contra las abrumadoras ondas sonoras. Incluso pueden, como nobles gobernantes, exigir silencio durante sus jugadas, como una regulación que protege la armonía de sus pensamientos. El objetivo es claro: forjar un entorno en el que las virtuosas notas de su actuación en el juego de damas suenen como una melodía que toca el alma.

El ex campeón mundial Sijbrands causó revuelo en la cuarta ronda del Campeonato Holandés de 1993 al interrumpir su partida contra Peter Hoopman después de casi tres horas en el ayuntamiento de Apeldoorn. El ruido de martilleo que llegaba a la sala de juego fue la causa, ya que lo irritaba enormemente. Sijbrands estaba en una fase crucial de su partida y le pidió al árbitro que detuviera su reloj mientras se intentaba poner fin al ruido. Cuando el árbitro asistente regresó y dijo que "martillarían más suavemente", fue la gota que colmó el vaso para el irritado Sijbrands. Luego propuso a su oponente que concediera la partida, pero Hoopman se negó. Sijbrands decidió retirarse del torneo. Los jugadores restantes, incluidos Harm Wiersma y Hein Meijer, habían intentado cambiar la opinión de Sijbrands. Los jugadores estaban incluso dispuestos a acordar volver a jugar la partida de Sijbrands contra Hoopman en un momento posterior. Además, la organización se aseguró de que no habría más ruido de martilleo alrededor de la sala del consejo durante el torneo. En cuanto a las puertas ruidosas alrededor de la sala de juego, la que chirriaba más se sellaría, y las demás permanecerían abiertas. Lamentablemente, no se pudo persuadir a Sijbrands."

El ganador de ese torneo fue Wieger Wesselink, seguido por Harm Wiersma. Logró superar el ruido, pero aún tenía sus desafíos. En su juego final contra Wiersma, tenía las palmas de las manos sudorosas, pero logró sacar un punto a Wiersma, terminando en un primer lugar compartido con Rob Clerc. Un desempate terminó en un empate de 3-3, y a través de un mejor sistema de puntos de desempate, Wesselink aseguró la primera posición. Sin embargo, Wiersma demostró una vez más su clase al terminar muy por encima de Wesselink y Clerc en el posterior

Campeonato Mundial de 1994, asegurando el segundo lugar detrás de Guntis Valneris.

Organizar torneos por diversas asociaciones nacionales e internacionales de damas no es tarea sencilla. Se debe tener en cuenta a los patrocinadores, que a menudo se encuentran en ciudades ruidosas. Los patrocinadores son esenciales y los jugadores deben ser adaptables. No es solo una batalla en el tablero de damas, sino también una lucha interna contra eventos inesperados, incluido el ruido. Un ejemplo notable es Johan Bastiaannet, quien dijo lo siguiente sobre la ciudad de São Paulo durante un Campeonato Mundial en 1982:



Johan Bastiaannet, 1978
Foto: Hans Peters (Anefo) - Nationaal Archief

Si hay algo que puede desequilibrarte de inmediato, es esta metrópoli productora de ruido y mal olor. Miles y miles de autos corren por la ciudad. Nunca he escuchado tanto ruido en ningún otro lugar. Y continúa día y noche. Incluso si cierro las ventanas de mi habitación de hotel, aún escucho esa enorme cantidad de decibelios.

Durante el torneo, los jugadores en su hotel también fueron sorprendidos por otros ruidos: el sonido de disparos, probablemente la policía persiguiendo a algunos criminales. Los residentes de São Paulo parecían tener poco problema con el tremendo ruido. Aceptaron con calma que los aviones, con un ruido ensordecedor, navegaran entre los rascacielos en su camino hacia la pista en medio de la ciudad. Yo mismo estuve también en São Paulo en un viaje de negocios. Fue en 1985 cuando era una ciudad tremendamente grande con al menos 12 millones de habitantes.

¿Y qué hay de una ciudad como Bamako en Mali, donde se celebró el Campeonato Mundial de 1980? Allí no solo hace calor sino que también es ruidosa. En estos países, jugar a las damas es naturalmente ruidoso y entusiasta.

Aquí podemos aprender algo del mundo del ajedrez. Jan Timman se armó contra el ruido jugando mucho en casa con la radio encendida, escuchando mala música. Aprendió esto de Botvinnik y era solo cuestión de entrenamiento para poder jugar bien al ajedrez con ruido.

Sin embargo, muchos jugadores de damas pueden manejar el ruido. Esto quedó demostrado nuevamente durante el Campeonato Holandés de 2013. Una competencia de baile imprevista parecía generar demasiado ruido para continuar jugando, pero los jugadores acordaron jugar esa ronda sin ser molestados, demostrando gran magnanimidad y adaptabilidad.

Las personalidades y rasgos de carácter de cada jugador de damas son diferentes, pero si el jugador

en cuestión tiene miedo a la pérdida o está dominado en una situación de estrés, es mucho más sensible a los sonidos y puede sentirse abrumado en situaciones ruidosas. Jannes van der Wal, por ejemplo, no podía tolerar el ruido y por eso se ponía bolas de algodón en los oídos. Deseaba no ser molestado por nadie para concentrarse plenamente en el juego.

Es importante respetar las necesidades y preferencias específicas del jugador de damas. Si la irritación o sensibilidad al ruido afecta su juego, pueden intentar usar estrategias para hacer frente, como jugar en un entorno tranquilo, usar auriculares con cancelación de ruido o solicitar silencio durante sus jugadas. El objetivo es crear un entorno en el que puedan lograr su rendimiento óptimo en el juego de damas.

1.1.1 Los negocios

En el vertiginoso ámbito del juego de damas empresarial, surgen perspicaces insights de la intrincada relación entre la sensibilidad al ruido, los procesos cognitivos y las características personales. Así como los campeones de las damas, en la época de movimientos titánicos, enfrentan perturbaciones tumultuosas, los empresarios a menudo se encuentran en el juego de desafíos inesperados que, como rocas invisibles, complican el camino hacia el rendimiento. Observemos con asombro cómo se entrelazan estos factores y qué lecciones épicas pueden surgir de este laberinto de paralelos:

ESFERAS COGNITIVAS:

Concentración y Atención:
Similar a los virtuosos en el juego de damas, los maestros de negocios pueden quedar atrapados por patrones de sonido que, como directores incontrolados, dirigen su concentración y atención. Los ruidos de fondo pueden desenredar su capacidad para centrarse en acciones cruciales.

Análisis Auditivo:
Así como los estrategas en el tablero de damas varían en su capacidad para descifrar sonidos, los gurús empresariales también tienen sus propias armonías de receptividad auditiva. Algunos desafían el torbellino de distracción con determinación intrépida, mientras que otros resultan ser más sensibles a las sirenas del ruido ambiente.

Memoria de Trabajo:
De manera similar, el tumulto que desafía a los jugadores de damas también puede perturbar a la élite empresarial sumergiendo su memoria de trabajo en una cacofonía de caos, borrando la capacidad de retener información por un corto tiempo.

CARACTERÍSTICAS:

Extravagante Extraversión e Íntima Introversión:
Así como los magos introvertidos de las damas prefieren la calma, los magnates introvertidos tienden a buscar refugio en oasis de tranquilidad empresarial. Mientras que los genios extrovertidos a menudo abrazan la tormenta de actividad, sirviendo como una sinfonía melódica del ajetreo.

Sutil Percepción Sensorial:
Similar a los jugadores profesionales de damas con una vigilancia sensorial elevada, algunos capitanes del capital son susceptibles al flujo turbulento de decibelios perturbadores, lo que puede afectar su rendimiento y bienestar interno.

Miedo a la Pérdida y Estrés como Melodías de Tensión:
De manera similar a los guerreros de las damas, los empresarios en la batalla contra el estrés y la ansiedad pueden volverse más sensibles al sonido, con sus nervios resonando con la sinfonía de entornos ruidosos.

Colores Cognitivos y Rompecabezas de Pensamiento: Análogo a los jugadores de damas con diversas paletas cognitivas, los magnates empresariales también pueden abrazar sus propios marcos de pensamiento coloridos y versátiles, resultando en un caleidoscopio de respuestas al ruido ambiental.

En un torbellino de similitudes, al igual que los maestros tambaleantes del tablero de damas, los hombres de negocios tienen la capacidad de evolucionar y aprender majestuosamente en medio de obstáculos caóticos y situaciones desafiantes. La épica historia de Sijbrands enfatiza el poder indomable de la adaptabilidad y la determinación cuando el reloj cósmico de lo inesperado comienza a ticar. El firmamento de los negocios, al igual que el tablero de damas, requiere no solo movimientos hábiles sino también la capacidad de mantener la calma y ser ágil en un ballet cósmico de incertidumbre.

Además, los magnates pueden inspirarse en las experiencias de los jugadores profesionales de damas para florecer en el remolino del caos. La historia de Johan Bastiaannet en São Paulo es un recordatorio vívido de que el arte de la ingeniosidad y la creatividad es crucial para brillar en medio del tumulto y huracán del sonido.

Así como los jugadores profesionales de damas emplean estrategias para escapar del tumulto del ruido, los titanes empresariales pueden forjar métodos para domar las interrupciones. Nurturar gustos y necesidades individuales, como una reina que guarda sus peones de ajedrez, sigue siendo un valor indeleble que, al igual que en el reino de las

damas, forma la clave del triunfo y la victoria en el pulsante dominio del comercio.

Por lo tanto, mientras que el mundo del juego de damas nos ofrece una ventana al arte de resistir al ruido, los magnates intrépidos pueden inspirarse al aprender de las formas en que los jugadores profesionales de damas se adaptan, muestran resistencia y hacen florecer sus actuaciones, incluso en las condiciones más turbulentas que el campo de batalla del comercio puede crear.

1.2 Crecimiento cerebral

El investigador cerebral y neurobiólogo Dick Swaab, un firme oponente de los deportes físicos, habla positivamente sobre el ajedrez. El autor del bestseller "Somos Nuestro Cerebro" afirma que el cerebro aumenta de tamaño cuando se expone continuamente a nueva información, como ocurre con el ajedrez. "Si realmente quieres practicar deportes, tal vez el ajedrez sea la mejor opción".

Prof. Dr. Victor A. F. Lamme

En los últimos años, hemos aprendido mucho más sobre la investigación cerebral, y el juego de damas también puede beneficiarse. Victor A. F. Lamme es uno de los investigadores populares en este campo.

¿El envejecimiento viene con el declive mental? Los neurocientíficos y psicólogos han descubierto que los cerebros envejecidos poseen habilidades y destrezas asombrosas. Los cerebros envejecidos no son peores,

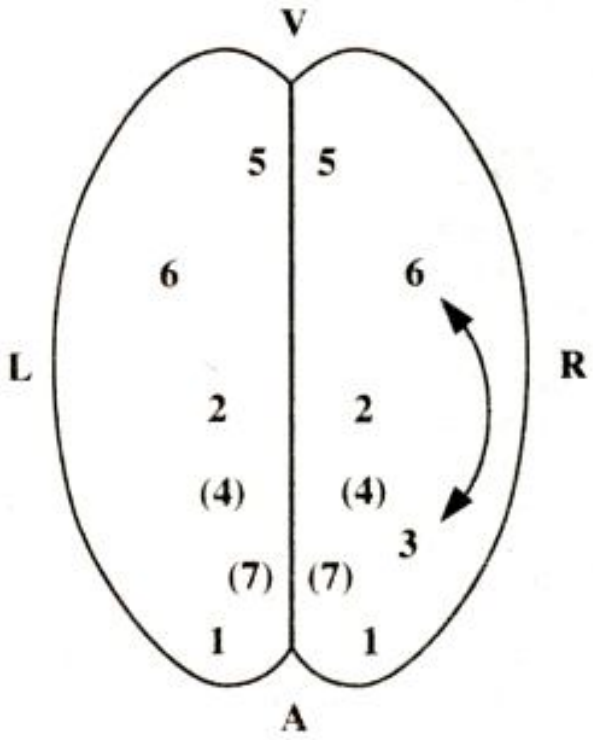
concluyen los expertos, pero funcionan de manera diferente que los cerebros jóvenes. El envejecimiento no debería considerarse un período de declive mental. Aquellos que tratan regularmente a sus cerebros con nuevas experiencias y estímulos parecen estimular la vitalidad de sus células grises. Las personas que se aferran obstinadamente a sus hábitos parecen experimentar un declive mental más rápido a medida que envejecen. La rutina y la insatisfacción en la vida también son factores que contribuyen al declive intelectual prematuro.

Los cerebros envejecidos tienen una asombrosa capacidad para rejuvenecerse. Los científicos descubrieron que el rendimiento intelectual de las personas en sus setentas, que experimentaron un declive de la función mental en los últimos catorce años, mejoró significativamente mediante un entrenamiento específico. Siete años después, aún poseían habilidades mentales mejoradas.

El Prof. Dr. Van Grevel ofreció un breve resumen de lo que sucede en el cerebro durante las damas en la apertura del Campeonato Nacional de Damas en Apeldoorn en 1993. El ex campeón mundial Harm Wiersma presentó su interesante exposición, que se puede resumir de la siguiente manera:

En general, podemos decir que la mitad frontal del gran cerebro es el asiento de nuestra personalidad; aquí es donde se llevan a cabo los procesos para planificar nuestras actividades, dirigidas hacia metas que nos fijamos. La mitad trasera del cerebro es el asiento de las funciones cognitivas: percibir, pensar, comparar. Además de adelante hacia atrás, también podemos dividir el cerebro en izquierda-derecha. En la mitad izquierda del cerebro se localiza el manejo del lenguaje (afasia en caso de un infarto en el

hemisferio izquierdo), pero también el manejo de cálculos numéricos. El hemisferio derecho es esencial para la llamada percepción visual-espacial y para una función en la que normalmente no pensamos: dirigir la atención.



El gran cerebro, visto desde arriba. V = delante, A = detrás, L = izquierda, R = derecha. Los números del texto corresponden a las localizaciones indicadas en la figura. Los números entre paréntesis indican estructuras localizadas en profundidad.

¿Qué partes del cerebro están involucradas en las damas? En primer lugar, un jugador de damas debe poder ver (¡incluso aunque Ton Sijbrands pueda jugar "a ciegas", incluso 30 juegos simultáneamente!). Para ver, es necesario el córtex visual en la

parte posterior del cerebro (1). El jugador de damas también debe poder mover las piezas. Esto ocurre a través del córtex motor, ubicado centralmente en el gran cerebro, es decir, a la mitad entre adelante y atrás (2). Pero una función clave en las damas es el análisis espacial de las posiciones en el tablero: el córtex detrás del medio, hacia la derecha (3). Luego, es indispensable la memoria, una función muy compleja, para la cual deben estar activas ciertas partes profundas del lóbulo temporal, tanto a la izquierda como a la derecha (4). La concentración también es indispensable: bloquear las distracciones del mundo exterior y del mundo interior: los lóbulos frontales, la parte cercana al medio (5). Y luego, por supuesto, hacer planes, idear estrategias: nuevamente, los lóbulos frontales, pero ahora la parte lateral (6). Finalmente: todo este pensamiento es de poca utilidad sin la fuerte voluntad de ganar, y eso también tiene una base en el cerebro, debajo del córtex, un sistema en forma de anillo, ubicado tanto a la izquierda como a la derecha (7). Conclusión: en las damas, muchas estructuras en el cerebro están activas. Además, deben colaborar de cierta manera: es una red, con interacción continua, por ejemplo, durante la selección del próximo movimiento, que se prueba constantemente contra la posición de las piezas. (Vea la flecha en la figura).

1.2.1 Los negocios

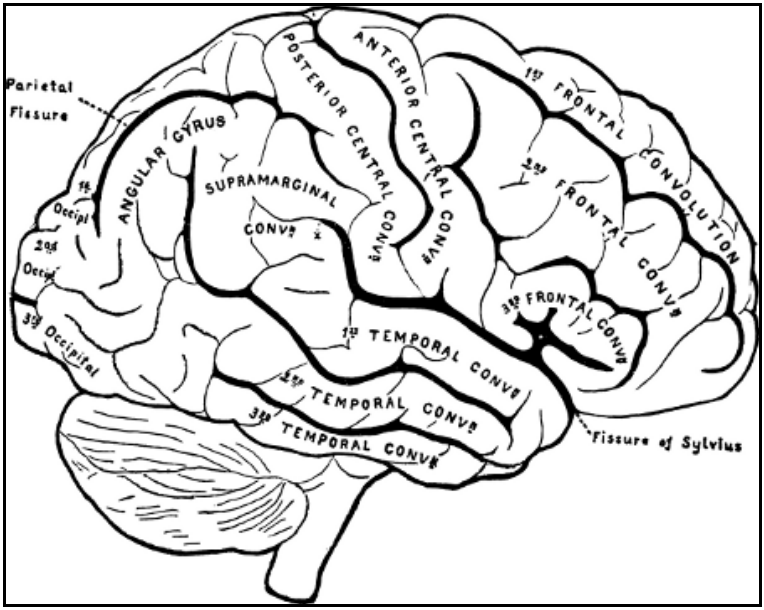
El crecimiento cerebral resultante del ajedrez o las damas puede tener un impacto significativo en el mundo empresarial. Una mente sana y eficientemente funcional es fundamental para el éxito empresarial. La expansión del cerebro, especialmente en lo que respecta a las habilidades cognitivas, la capacidad de memoria, las habilidades de aprendizaje y las habilidades para resolver problemas, puede influir directamente en el rendimiento en el ámbito empresarial.

Aquí hay varias formas en que el crecimiento cerebral puede ser relevante para los negocios:

Mejora de las funciones cognitivas:
Promover las habilidades cognitivas mediante un crecimiento cerebral saludable puede ser crucial para el mundo empresarial. Esto incluye un enfoque mejorado, una concentración refinada, una mayor velocidad de procesamiento de la información y habilidades mejoradas de razonamiento lógico.

Adaptación más rápida a los cambios:
El crecimiento cerebral saludable es una ventaja para aquellos que necesitan adaptarse rápidamente en el mundo empresarial. La flexibilidad y la adaptabilidad son activos indispensables en mercados volátiles. Cultivar una mentalidad dinámica puede tener un impacto significativo en la capacidad de las personas para enfrentar con resiliencia los cambios y desafíos en el panorama empresarial.

Mejor memoria y aprendizaje:
Una buena memoria y la capacidad de aprender rápidamente nueva información son cruciales para comprender las tendencias del mercado, las preferencias de los clientes y recordar detalles empresariales esenciales.



Creatividad e innovación:
Una mente en crecimiento estimula la creatividad y el pensamiento innovador, algo invaluable para el desarrollo de nuevos productos, servicios y estrategias comerciales.

Promover y cultivar el crecimiento cerebral a través del aprendizaje continuo, entornos laborales desafiantes y elecciones de estilo de vida saludables contribuye a un mejor rendimiento en el ámbito empresarial.

1.3 La demencia en el Alzheimer

Para las personas mayores, es ampliamente conocido que los deportes mentales ralentizan o previenen cualquier forma de demencia. Las damas y el ajedrez son excelentes para los ancianos; mantienen sus mentes en forma, ralentizando el inicio de los síntomas de demencia y Alzheimer.

Pensar es beneficioso para el cerebro, así que es crucial mantenerlo entusiasta y activo. Aquellos que participan en actividades mentales tienen cerebros que nunca degenerarán. La investigación ha demostrado que la creación de nuevas neuronas o neurogénesis también ocurre en adultos. La neurogénesis ofrece esperanza para aquellos que sufren enfermedades como el Parkinson, el Huntington y el Alzheimer. Actividades saludables como el ejercicio y una nutrición adecuada juegan un papel crucial en esto.

Harold Winfield aprendió a jugar al ajedrez a una edad avanzada. Hemos visto que hay poca diferencia entre las damas en las 100 casillas y el ajedrez; ambos son igualmente desafiantes. Las damas, el ajedrez, el go y el bridge son métodos probados para frenar el declive cognitivo en adultos mayores. Estos deportes mentales son la clave para una vida más larga y saludable. Aunque se pueden comprar medicamentos que estimulan la producción de nuevas neuronas, es mucho mejor jugar a las damas o al ajedrez. De esa manera, esas neuronas también se estimulan.

La construcción de reservas cognitivas es un proceso de toda la vida que comienza en la infancia a medida

que mejoramos las habilidades de lectura. Según la teoría neurológica clásica, durante las etapas iniciales del desarrollo, el cerebro humano forma una gran cantidad de neuronas o células nerviosas, pero muchas de estas células también mueren. Las neuronas sobrevivientes se conectan entre sí durante la fase de crecimiento rápido del sistema nervioso que ocurre en niños y adolescentes. Leer gradualmente libros más desafiantes, aprender a tocar un instrumento musical, crear arte, jugar a las damas, al ajedrez y participar en actividades cerebrales ayudan a formar estas conexiones neuronales vitales que pueden durar toda la vida y parecen proteger contra el declive cognitivo.

Según la teoría de la "neuroplasticidad", las reservas cerebrales pueden expandirse a lo largo de la vida, incluso en la vejez. Un equipo de investigadores dirigido por el Dr. David Bennett, MD, director del Rush Alzheimer Research Center, ha estudiado la neuroplasticidad en adultos. Estos científicos encontraron que aquellos que continúan aprendiendo, adoptan nuevas actividades y adquieren nuevas habilidades, básicamente ejercitando sus cerebros, realmente forman conexiones que, a su vez, muestran un menor riesgo de enfermedad de Alzheimer. Tal vez ya estuvieran desarrollando la enfermedad, pero no muestran síntomas porque están protegiendo a sus células cerebrales.

Otro estudio dirigido por el Dr. Robert Friedland de la Case Western Reserve University School of Medicine comparó la actividad mental, física y social en adultos con la tasa de desarrollo de la enfermedad de Alzheimer. Los investigadores encontraron que los adultos más activos, aquellos que tocaban un instrumento musical, se dedicaban a la jardinería y

jugaban juegos de mesa mentales, tenían significativamente menos posibilidades de desarrollar la enfermedad de Alzheimer. Estos beneficios se aplicaban a individuos activos entre las edades de 40 y 60 años, así que nunca es demasiado tarde para comenzar a construir músculos intelectuales. Los pasatiempos estimulantes tienen un efecto positivo, independientemente de la edad en que comienzan.

Así que nunca es tarde para comenzar actividades nuevas y creativas. Continúa disfrutando de tus pasatiempos favoritos, pero desafíate aprendiendo algo nuevo. Prueba un idioma extranjero, lee libros y periódicos, resuelve rompecabezas, canta, baila y juega videojuegos. Mantente comprometido en conversaciones a través de la correspondencia por correo y correo electrónico. La combinación de estimulación social, mental y física es realmente la mejor medicina que tenemos para una vida saludable.

Rita Levi-Montalcini (1909-2012), la destacada neurobióloga y científica italiana, estuvo en el centro de atención por su papel fundamental en desentrañar el misterio del Factor de Crecimiento Nervioso (NGF) en 1951. El NGF, una proteína indispensable, desempeña un papel crucial en impulsar el desarrollo, la expansión e incluso la supervivencia de esas complejas composiciones neurales que coloquialmente llamamos neuronas.

Su descubrimiento del NGF resultó ser un hito notable en la comprensión de cómo evolucionan y perduran las composiciones neurales dentro del intrincado tejido del sistema nervioso. Esta revelación del factor de crecimiento se ve como una especie de Santo Grial para el bienestar y el

funcionamiento adecuado de las maquinarias neurales. Su trabajo de investigación ha tenido una resonancia profunda dentro del ecosistema neurológico, abriendo el camino para estrategias elevadas para combatir trastornos neuronales.

Rita Levi-Montalcini, hacia 1975.
Imagen cortesía de la Biblioteca Médica Bernard Becker, Facultad de Medicina de la Universidad de Washington.

El prestigioso Premio Nobel de Fisiología o Medicina en 1986 unió los esfuerzos de Rita Levi-Montalcini y su co-investigador Stanley Cohen. Su audaz investigación pionera en el ilustre NGF les valió este reconocimiento elevado. Su exploración profunda no solo perforó la superficie, sino que también trajo una iluminación completamente nueva a las maquinaciones internas de las neuronas, al tiempo que abría la puerta para explorar otras moléculas

vitales que nutren la delicadeza y el bienestar del sistema nervioso.

Además de su trabajo científico, Rita Levi-Montalcini fue una constelación inspiradora en el firmamento de la ciencia y una ferviente defensora de la igualdad de género dentro del ámbito de la investigación. Su noble labor en neurología y su enfoque dedicado en el NGF siguen siendo una piedra angular inquebrantable de nuestra comprensión de la función cerebral y el sistema nervioso. Su legado sigue brillando como una aurora boreal de inspiración para científicos y médicos en todo el mundo.

Esta ganadora del Premio Nobel descubrió una sustancia que se encuentra de forma natural y estimula e influye en el crecimiento de las células nerviosas. Una interesante entrevista con ella a finales de 2005, cuando ya tenía 96 años:

-. ¿Cómo celebrará su cumpleaños número 100?
Ah, no sé si seguiré viva, y además, no me gustan las fiestas. Lo que me interesa y disfruto es lo que hago todos los días.
-. Y, ¿qué haces?
Trabajo para otorgar becas a niñas africanas para que puedan estudiar y tener un futuro en su país. Y sigo con la investigación; sigo pensando...
-. ¿No se jubilará?
¡Nunca! ¡Jubilarse significa destruir el cerebro! Muchas personas se jubilan y se quedan solas... Y eso mata sus cerebros. Y luego se enferman.
-. Y, ¿cómo está tu cerebro?
¡Igual que cuando tenía 20 años! No noto ninguna diferencia en ilusiones o capacidad. Mañana voy a volar a una conferencia médica...
-. Pero debes tener algún pequeño defecto genético...

En absoluto. Mi cerebro pronto tendrá un siglo de vida, ¡pero no conoce la senilidad! Mi cuerpo se arruga, eso es inevitable, pero ¡no el cerebro!
-. ¿Cómo lo logras?
Disfrutamos de una gran plasticidad neuronal: aunque mueren neuronas, las que quedan se reorganizan para conservar las mismas funciones. ¡Pero para hacer eso, debes estimularlas!
-. Ayúdame a hacer eso.
Mantén tu cerebro entusiasta, activo y funcionando, y nunca degenerará.
-. ¿Y viviré más tiempo?
Vivirás esos años mucho mejor; eso es lo más interesante. La clave es mantenerse curioso, tener deseos, tener pasiones...
-. Esa fue tu investigación científica...
Sí, y todavía lo es.
-. Descubriste cómo crecen y se renuevan las células nerviosas...
Sí, en 1942: lo llamé factor de crecimiento nervioso (NGF), y durante casi medio siglo, la gente lo dudó hasta que se reconoció su validez, y me otorgaron el Premio Nobel en 1986.

El profesor Dr. Ángel Alcalá y yo tuvimos extensas conversaciones telefónicas durante muchos años. No solo fue el fundador del partido político español PP en Estados Unidos, sino también un gran experto en Juan Ramírez Lucena, el padre de Lucena. Como sabemos, Lucena escribió el libro de ajedrez español de 1497 en Salamanca.

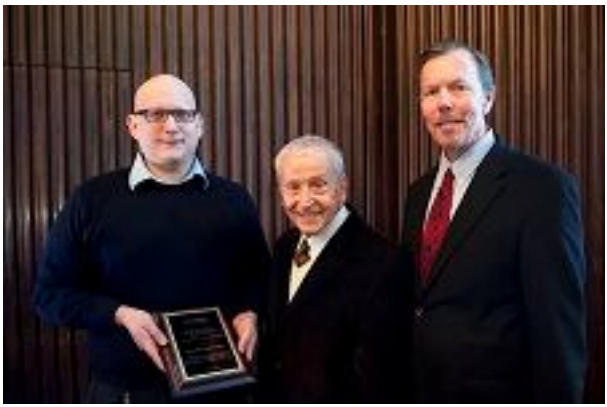
En ese momento, no solo trabajaba en la biografía de Juan Ramírez de Lucena, sino que también estaba constantemente comprometido con el libro "La Celestina" de 1499. En muchos casos, nuestras conversaciones telefónicas duraban más de 45

minutos. Alcalá era un buen investigador y profesor de estudios humanísticos con amplios conocimientos en diversas materias y tenía buenas relaciones en Nueva York. Cuando estaba recopilando datos en 2008 sobre la enfermedad de Alzheimer, este buen amigo en Nueva York me recomendó que me pusiera en contacto con un amigo suyo con el que cenaba regularmente.

Prof. Dr. Ángel Alcalá and Govert Westerveld

Este amigo era el Dr. Blas Frangione (1929), Profesor Emérito de Patología y Psiquiatría, Jefe del Centro de Investigación sobre la Enfermedad de Alzheimer. En 2011, el Dr. Frangione recibió el "NYU Center of Excellence on Brain Aging Scientific Achievement Award" por sus más de 50 años de investigación, 25 de los cuales se dedicaron a la enfermedad de Alzheimer.

El Dr. Blas Frangione es uno de los científicos en la primera línea contra una de las enfermedades que desconciertan a los médicos en este siglo. Fue entrenado por el Dr. Bernardo Houssay y se especializó en inmunología en Estados Unidos. Luego, Frangione obtuvo su doctorado en Londres bajo la guía del ganador del Premio Nobel, el argentino César Milstein. En ese momento, era profesor de fisiología en el Centro Médico de la Universidad de Nueva York.



Prof. Dr. Blas Frangione
Foto: Cortesía de Karsten Moran

Durante esos años, su respuesta a la pregunta de por qué el Alzheimer es tan prominente fue particularmente interesante:

"Eso se debe a que la esperanza de vida promedio de la población mundial continúa aumentando. Con el progreso científico, se espera que para 2010 vivamos hasta los 100 años. Y a medida que aumenta la edad, también lo hace el riesgo de sufrir esta enfermedad porque, con el tiempo, sufrimos los efectos de sustancias tóxicas que aún no conocemos".

1.3.1 Los negocios

Las entidades empresariales se encuentran en una encrucijada crucial cuando se trata de gestionar de manera proactiva el demonio neurodegenerativo conocido como Alzheimer, al tiempo que mantienen el bienestar cognitivo de su fuerza laboral. Aunque no estén presentes en el frente médico, pueden ciertamente implementar una serie de medidas específicas que resalten la salud física y mental de su personal, apartando así el telón para la reducción de posibles tormentas de Alzheimer. Hay una variedad de compromisos vinculantes y maniobras estratégicas a su alcance:

Iluminación esclarecedora:
Las empresas pueden desplegar pancartas educativas para introducir a su dedicada fuerza laboral en las sutiles sombras del Alzheimer. Este haz educativo de luz puede iluminar los oscuros escondites de los riesgos y proporcionar métodos vigorizantes para manejar la llave dorada del bienestar cognitivo. Una paleta de consejos sobre estilos de vida saludables, habilidades culinarias y la alegría del movimiento puede acompañarlos en su viaje a las profundidades abismales de la reducción de riesgos.

Un entorno de trabajo acogedor:
La construcción de un exuberante campo de juego para el trabajo es imperativa. Esto implica propagar métodos de trabajo ergonómicos, reducir los factores estresantes a niveles microscópicos y ampliar los momentos de descanso para limitar la desolada fatiga mental. Un entorno de polaridad positiva puede colorear de manera favorable la aura mental y el alma cognitiva de los empleados.

Horas de trabajo amplias:
Presentar una variedad indivisible de horas de trabajo puede inclinar la perspectiva de los empleados en equilibrio entre el ámbito laboral y la vida íntima, aliviando así el peso del estrés en sus hombros. Una sinfonía de horas ajustables puede crear un oasis de equilibrio y bienestar mejorado.

Mensaje armonioso de salud:
Las empresas pueden introducir una mezcla de iniciativas que fomenten que la fuerza laboral opte por opciones de estilo de vida virtuosas. Participar en aventuras fitness, esforzarse por dejar de fumar y rendir homenaje a elecciones saludables de alimentos pueden solidificar la barrera contra la adversidad crónica, incluido el Alzheimer.

Arte de seducción cerebral:
Una profecía autocumplida de desafíos intelectuales puede mejorar la frescura neuronal y la virtuosidad cognitiva de la fuerza laboral. No solo hace que la mente florezca en cuanto al potencial de aprendizaje,

sino que también ciega el declive de la brillantez mental.

Mosceteros del estrés:
El estrés, como un oscuro compañero, está vinculado a la peligrosa intersección del malestar cognitivo. Las empresas pueden implementar programas que puedan oscurecer la inquietud, como la meditación, la atención plena y la apertura de oasis de técnicas de relajación.

Una mano solidaria:
Las empresas pueden impulsar la procesión de iniciativas de atención médica que brinden a los empleados acceso a termómetros y exámenes periódicos de bienestar, resonando el llamado a la detección temprana de posibles problemas de salud, incluidas anomalías cognitivas.

Aunque puedan no ser los guardianes del ámbito medicinal, pueden ciertamente ser arquitectos de un entorno corporativo exuberante y solidario. Al formular un lugar de trabajo rebosante de vibraciones saludables y apoyo empático, las empresas pueden atemperar los bordes luctuosos de los factores de riesgo y, al mismo tiempo, celebrar la salud general y el bienestar de su fuerza laboral, incluida la barrera del Alzheimer, que se enfrenta con entusiasmo.

1.3.1.1 Un ejemplo práctico:

En esos años, leí en algún lugar que los griegos en la antigüedad usaban hojas y flores de romero para mejorar su memoria. Había una gran preocupación en España por la enfermedad de Alzheimer y muchas otras enfermedades neurodegenerativas crónicas.

Por lo tanto, sugerí a mis bioquímicos que buscaran confirmación con nuestros extractos de romero. En ese momento, tenía mi propia firma de consultoría, pero continué colaborando con ellos en otra empresa. Mis amigos bioquímicos, que al igual que yo eran accionistas de Zoster (ahora: htba.com) y habían trabajado allí, decidieron hacerlo junto con otros flavonoides. Resultó que el romero no era tan efectivo como pensaba, pero aún así, había un flavonoide cítrico con una capacidad de memoria extraordinaria.

La barrera hematoencefálica es una barrera esencial que protege el cerebro de sustancias dañinas. Sin embargo, también puede dificultar el tratamiento de algunas enfermedades cerebrales. Por ejemplo, algunos medicamentos pueden no atravesar la barrera hematoencefálica, lo que dificulta su uso para tratar enfermedades cerebrales como el Alzheimer y el Parkinson. Los científicos están investigando formas de mejorar la permeabilidad de la barrera hematoencefálica para que los medicamentos puedan llegar más fácilmente al cerebro. Algunos ejemplos de olores que pueden atravesar la barrera hematoencefálica son el olor a café, el aroma a chocolate y el olor a gasolina. Estos olores pueden estimular neuronas en el cerebro y enviar señales al mismo. En conclusión, aún no se ha dicho la última palabra para los jugadores de damas

sobre las muchas investigaciones. Ciertas piezas de música y olores pueden tener una influencia positiva en nuestras habilidades cognitivas.

Premio Alzheimer a Nutrafur, otorgado por el Gobierno de Murcia, 2009. De izquierda a derecha ante la Universidad de Murcia: Dr. Juan Lorente, Prof. Dr. Obdulio Benavente-García, D. Juan Lorente, Dr. Govert Westerveld, Prof. Dr. Julián Castillo, Prof. Dr. José Antonio Lozano Teruel.

1.4 Ceguera en el juego de damas

La ceguera en el juego de damas es una maldición para cada jugador de damas. Cada jugador de damas, incluso Wiersma y Sijbrands, sabe lo que significa literalmente la palabra ceguera en el juego de damas. Cada jugador de damas ha experimentado ceguera en el juego en algún momento. La ceguera en el juego de damas es un fenómeno en el que de repente no se ven los movimientos o soluciones simples en el juego de damas. Absortos en cálculos más profundos, los jugadores olvidan involuntariamente las soluciones directas en una posición que podría llevar a un empate o una victoria.

Vjatsjeslav Sjtsjogoljev

En la 24ª ronda del campeonato mundial de damas no hubo sensaciones en el grupo líder. Los tres principales rivales aseguraron cada uno un punto completo en la jugada 24ª, manteniendo la distancia inalterada entre ellos. Lo único notable fue que tanto el líder Shchyogolev como Baba Sy y Kuperman obtuvieron la victoria debido a errores de sus oponentes. Varios jugadores mostraron signos claros de fatiga en esta maratón de damas extremadamente intensa, con viajes repetidos y partidas que implicaban alrededor de cuatro a cinco horas de intenso trabajo mental todas las noches. En esta ronda, no menos de cinco participantes de la parte media y final de la clasificación fueron víctimas de la famosa "ceguera en el juego de damas".

Jan Cazemier, 1964

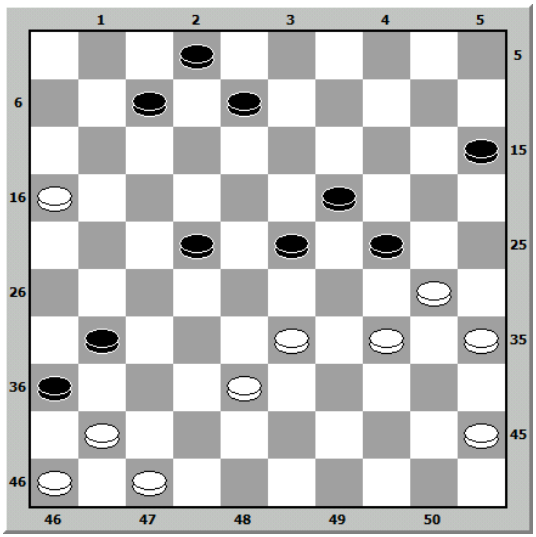
En el Campeonato Mundial de Damas en Merano en 1964, algunos jugadores exhibieron una hermosa técnica de damas intercalada con momentos muy débiles. El joven holandés Jan Cazemier, campeón de Suiza que participaba en este torneo, logró una victoria realmente espléndida en la primera ronda contra el ex campeón mundial Marcel Deslauriers de Canadá. Sin embargo, en la segunda ronda, falló completamente debido a la ceguera en el juego de damas en una posición favorable contra el holandés J. M. Bom.

Gerard Jansen, 1987
Foto: Rob C. Croes/Anefo (Nationaal Archief)

Baljakin se dio cuenta en el Campeonato Mundial de Damas de 1988 en Paramaribo de que la forma de Gerard Jansen estaba disminuyendo. "Ya no veo nada", admitió el subcampeón del campeonato holandés en 1987. "El torneo dura demasiado", comentó el residente de Huissen después de pasar por alto una combinación de damas.

Harm Wiersma y Anatoli Gantwarg, 1979
Colección de fotografías Anefo (Nationaal Archief)

La ceguera en el juego de damas volvió a ser evidente en el match por el título mundial entre Harm Wiersma y Anatoli Gantwarg en 1979.



En esta batalla por la élite mundial de las damas, ambos grandes maestros no se apartaron de la lucha y, porque no todo se puede calcular en un juego, demostraron excelentemente su imaginación. En esta situación, la tensión de ese momento se hizo inconfundiblemente evidente. Con solo dos movimientos, Harm Wiersma (blancas) podría haber asegurado la victoria: 47-42 (36 x 47) y 33-29. Después de este error de cálculo de ambos grandes maestros, Gantwarg aprovechó hábilmente su ventaja posicional adquirida y ganó la partida.

La ceguera en el juego de damas es un fenómeno común y es esencial entender sus posibles causas:

Visión de túnel:
Sumergámonos ahora en el torbellino impredecible de patrones de pensamiento que envuelven el juego de damas, donde los jugadores a veces se sumergen tanto en la rica complejidad de sus estrategias previstas, ataques repentinos o defensas reflexivas que otros movimientos y perspectivas posibles simplemente escapan a su vista.

Presión psicológica:
A medida que revelamos más, emerge una danza psicológica en la sombra de la tensión, donde el reloj marca como el latido rítmico de un corazón y la presión para hacer un movimiento valioso a veces lleva a acciones impulsivas que envuelven la belleza de posibilidades cruciales en una niebla invisible.

Fatiga y estrés:
Una fatiga acechante se cuela como una sombra oscura sobre los pensamientos después de horas de sesiones reflexivas. La concentración disminuye y, a medida que la mente se sumerge en los reinos del

agotamiento, los jugadores se vuelven inconscientemente más propensos a descuidos y a cálculos inadvertidos que aparecen como brechas en su cuidadosa selección de movimientos.

Sobreconfianza:
La trampa de la autoconfianza acecha en las sombras de los pensamientos. Cuando un jugador comienza a creer que la victoria está al alcance, puede quedar cegado a los caminos sutilmente sinuosos de contraoportunidades que pueden desarrollarse como giros inesperados en el tablero de posibilidades, amenazas y oportunidades presentadas por un astuto oponente.

Fijación táctica:
Un microcosmos de intricados tácticos toma a veces la delantera, una desconcertante danza de combinaciones y contraataques que pueden cautivar a un jugador, mientras que al mismo tiempo, los panoramas más amplios de consideraciones posicionales y caminos estratégicos permanecen invisibles, como un mapa no descubierto de potencial.

Reconocimiento de patrones y posiciones:
Incluso los patrones, que a menudo parecen ser una guía familiar en el complejo viaje del juego de damas, pueden retener a un jugador en su agarre. Oscilan entre movimientos familiares sin explorar más posibilidades, como si estuvieran atrapados en una repetición eterna de notas que no avanzan la puntuación.

Distracción:
Pero, en este delicado juego de la mente, también hay disonancias distractoras. Fuerzas externas se infiltran, como un viento caprichoso que aleja la

mente de la costa estratégica. Sonidos, ruidos y disturbios pueden interrumpir los procesos de pensamiento, ocultar movimientos cruciales y perturbar la cuidadosamente construida obra maestra de consideraciones.

Presión del tiempo:
Y finalmente, a la sombra de la presión del tiempo, los segundos se convierten en perlas que caen del reloj, ya que los jugadores se ven obligados a bailar al ritmo del tiempo limitado. El arte del análisis profundo a veces se desvanece en favor de la urgencia de actuar rápidamente, y las decisiones se toman con la exaltante prisa que define el aliento de cada movimiento.

1.4.1 Los negocios

Sin duda, el intrigante concepto de "ciega de damas" se entrelaza sin esfuerzo con las complejas telas del panorama empresarial. Aunque no sea una réplica exacta del término, existen fenómenos análogos que bailan como sombras en las alas de los contextos comerciales. Veamos algunos escenarios donde las facetas de la ceguera de damas pueden tomar el centro del escenario en el teatro empresarial:

Visión en túnel en movimientos estratégicos:
Similar al tejido de un encantador juego de damas, a veces los empresarios se centran de manera inquebrantable en una sola estrategia, producto o mercado. Como en un trance hipnótico, pueden perder de vista otros potenciales, mercados o amenazas acechantes.

Exceso de confianza en el triunfo:
El imparable ascenso de la autoconfianza también puede encontrar un escenario dentro de los bastidores económicos. Cuando una empresa alimenta el sueño de invencibilidad, puede nublar la visión de nuevos caballeros rivales o cambios en las olas cambiantes de la demanda del mercado.

Fijación en maniobras tácticas:
Si una empresa se sumerge demasiado en el remolino de maniobras a corto plazo y reducciones de costos, el horizonte de objetivos estratégicos más amplios y a largo plazo puede desaparecer como una nube al sol. Puede seguir una búsqueda inútil de crecimiento e innovación.

Ciego ante los susurros del mercado:
En el laberinto de los sueños empresariales, las entidades a veces pueden quedar ciegas ante los giros susurrantes de las tendencias del mercado y el baile cósmico tecnológico. Corren el riesgo de quedarse

atrapadas en un callejón sin salida atemporal mientras el resto del universo avanza.

Inadecuación analítica:
Así como las piezas de ajedrez se mueven en el tablero de las consideraciones comerciales, las decisiones pueden tomarse sin sumergirse profundamente en el océano de datos disponibles. Esto puede llevar a una serie de oportunidades y melodías perdidas.

Distracción y agitación:
Vientos externos, como la agitación económica, los remolinos políticos y las tormentas tecnológicas, pueden actuar como sirenas desviando el curso de una empresa del verdadero norte de sus actividades centrales. Apreciadas arias de oportunidades pueden perderse en la ruidosa sinfonía.

Presión psicológica:
En la arena teatral de un entorno empresarial competitivo, la presión para destacar puede llevar a un frenético pas de deux de decisiones apresuradas. Las sutilezas de detalles oportunos pueden perderse en el tumulto.

Es un imperativo ferviente para los líderes de la industria estar al tanto de estas esferas traicioneras y esforzarse por una armonía perfecta de consideraciones estratégicas. La capacidad de mirar más allá del juego actual y estar abierto a la brisa fresca de nueva información y perspectivas puede servir como un poderoso talismán, desmitificando el baile de la ceguera de damas en el ámbito empresarial.

1.5 Ciempiés

Un auténtico ciempiés en forma humana, esta persona parece abarcar una fuente inagotable de habilidades y energía. Infundida con una curiosidad apasionada y una dedicación inquebrantable, esta persona se acerca a todo lo que la vida tiene para ofrecer. Ya sea desafíos profesionales, emprendimientos creativos o ayudar a los semejantes, esta persona versátil se distingue por su versatilidad y adaptabilidad. A través de una fusión de valentía, determinación y una mente abierta, esta figura siempre está lista para explorar nuevos territorios y enfrentarse apasionadamente a la complejidad de la existencia.

La complejidad intrínseca de su ser está tejida con una vitalidad ilimitada, dando como resultado una interacción armoniosa de competencias y pasiones que reúnen sin esfuerzo los ámbitos cotidianos y extraordinarios. Desde desconcertantes acertijos mentales hasta expresiones opulentas de creatividad, su existencia parece abarcar cada faceta del espectro humano.

De esta manera, esta figura se despliega como una persona versátil, un mosaico de posibilidades, cuyo enfoque se centra igualmente en el atrevimiento y la esperanza, invitándonos a sumergirnos en las profundidades de lo desconocido. Su esencia se fusiona con la poesía de la vida misma, y mientras continúan su viaje, nos invitan a considerar la vida no como una línea recta, sino como un fascinante mosaico de aventuras entrelazadas.

El juego de damas nos enseña a trabajar en condiciones difíciles, y según la opinión de Harm Wiersma, muchas cosas se pueden hacer simultáneamente:

> "Le debo al juego de damas que puedo trabajar en condiciones difíciles. Que puedo tener muchas cosas en la cabeza. A otros les sorprende que pueda ocuparme de veinte cosas al mismo tiempo. Pero así es."

Anton Schotanus, 1988

Anton Schotanus fue un jugador de damas que pertenecía a los mejores de los Países Bajos en 1989 e incluso logró vencer a Ton Sijbrands en 1983. Un ciempiés de damas podría llamarse al profesor alemán, quien asume la presidencia de Wim van Dongen. De 1969 a 1977, como líder juvenil y secretario respectivamente, Schotanus ya formaba

parte de la junta. También ocupó diversas posiciones dentro del mundo de las damas, algunas de las cuales ahora se han dejado. "Conozco la federación en todos sus aspectos. Para la mayoría, soy una figura de confianza". Schotanus también expresó su aprecio por Harm Wiersma, el entrenador de la federación de damas, que ahora dirige una pequeña agencia de relaciones públicas.

El empresario Harm Wiersma, 1992

"Ha estado trabajando día y noche durante tres semanas para sacar adelante ese partido entre Sijbrands y Gantwarg. Eso no funcionó. Pero Harm Wiersma ha recaudado mucho dinero a lo largo de los años estableciendo buenos contactos, más de lo que podrían hacer juntas todas las juntas."

Wiersma organizó en gran medida su propio partido por el título mundial contra Tsjizjov en 1993. Buscó patrocinadores en el mercado. Actividades impropias para un retador, pero no un problema para Wiersma. Incluso estaba trabajando para ubicar el torneo del Campeonato Mundial más tarde en 1994 con un municipio neerlandés. Incluso llegó al segundo lugar detrás de Guntis Valneris en este Campeonato Mundial. En el mundo de las damas, Wiersma es considerado un ciempiés.

En 1948, Piet Roozenburg se convirtió en campeón mundial para igualar ese éxito en 1952 con suerte de su parte, ya que el canadiense Dagenais perdió ante el jugador más débil de ese torneo en la última ronda. Cuatro años después, Roozenburg finalmente sería destronado por otro canadiense, Marcel Deslauriers, pero en realidad ya había dejado la competencia activa. Un trabajo ocupado en Hoogovens y un estudio intensivo de economía por las noches ocupaban demasiado tiempo. No fue hasta abril del '63 que Roozenburg regresó a la arena de las damas. Aunque ganó cuatro campeonatos nacionales consecutivos entre '63 y '66, ya no tenía el deseo de ir por un quinto título mundial. Roozenburg creía que como puro amateur, no tenía ninguna posibilidad contra el enfoque profesional de los rusos. Roozenburg está en paz con esta situación. El estilo de vida de los rusos ('estos amateurs estatales no tienen que hacer nada más que jugar a las damas. Una vida así es demasiado unidimensional para mí') no le provoca envidia. El ciempiés ama la variedad en su vida. También en el campo de las damas. Roozenburg, quien actuó como presidente de la Federación Mundial de Damas FMJD entre '78-'80 y '86-'90, también resultó ser un gran autor de damas. Después de la Segunda Guerra Mundial, llenó las columnas de la columna de damas del Algemeen

Dagblad durante quince años, mientras que él, junto con Jan Bom, organizó un curso de damas para las Leidsche Onderwijs Instellingen (L.O.I.) en 1948. He experimentado que Roozenburg fue un orador entusiasta, que permitió a los jugadores y al público disfrutar de sus fascinantes historias después del campeonato neerlandés de damas en 1963 y después del torneo Brinta en 1963/1964. Así que realmente fue un ciempiés.

Piet Roozenburg, Torneo de Brinta 1964

1.5.1 Los negocios

Oh, es como una sinfonía de expectativas vibrando en el aire, como una actuación teatral que se desarrolla en el escenario empresarial. Allí está, el polímata empresarial, un portador figurativo de competencias que se mueve a través del hilo complejo de los desafíos empresariales, como un astuto jugador en el tablero de damas del mundo comercial.

Versatilidad:
Este término resuena como las muchas facetas de un diamante que brilla a la luz. Al igual que un ciempiés con sus múltiples patas entra en el terreno, un polímata empresarial debe ser competente en las muchas facetas del comercio. Liderazgo, como colocar las piezas de damas en el tablero, comunicación como dirigir las piezas, finanzas como contar los movimientos, y estrategia como posicionar los discos para el ataque.

Adaptabilidad:
Esto es un movimiento como cambiar las piezas de damas en el tablero a medida que cambia la estrategia. La arena comercial, como un tablero de damas dinámico, se transforma constantemente y presenta nuevos desafíos como movimientos sorprendentes. El polímata empresarial debe hacer un movimiento, ajustar sus pasos, al igual que en el juego de damas, para navegar entre las olas de cambio y las nuevas tecnologías que surgen como obstáculos impredecibles.

Cualidades de liderazgo:
Como un jugador de damas moviendo sus piezas con determinación. En el mundo del comercio y del

juego, el polímata empresarial debe ser un maestro en liderar sus "discos", ya sean empleados o movimientos estratégicos. El liderazgo, como un movimiento fuerte, debe estar impregnado de decisión, comunicación y motivación para burlar a la parte oponente.

Habilidades de multitarea:
Estas son similares a un virtuoso jugador de damas haciendo múltiples movimientos en el tablero. Un polímata empresarial, al igual que un astuto jugador de damas, debe hacer malabares con una variedad de movimientos y tácticas. Mientras sus manos se mueven como piezas de baile, deben trabajar simultáneamente en diferentes proyectos, al igual que sus movimientos magistrales en el juego de damas.

Habilidades analíticas de pensamiento:
Como una mirada aguda como el ojo de un maestro en el juego de damas. El polímata empresarial debe

observar el mercado como un jugador de damas que analiza posiciones estratégicas. Las tendencias deben ser descifradas, los datos interpretados y los desarrollos del mercado analizados como los movimientos del oponente en el tablero.

Oportunidades de redes:
Esto implica formar alianzas en el juego de damas de las relaciones comerciales. Construir relaciones, como un jugador de damas que posiciona sus piezas para obtener ganancias estratégicas, puede llevar a oportunidades de colaboración y crecimiento empresarial. Un juego complejo de conexiones que el polímata empresarial debe navegar.

Creatividad:
Esto es una chispa como un movimiento inesperado en el tablero de damas. Un polímata empresarial debe abrazar las reglas de la innovación y encontrar soluciones creativas como combinaciones sorprendentes de movimientos de damas. Aquí viene el arte de pensar fuera de la caja en el juego, para encontrar nuevos caminos para obtener ventajas competitivas.

Habilidades de comunicación:
Esto es nuevamente lo mismo que el intercambio de pensamientos en el tablero de damas de la colaboración. Verbalmente, como un jugador de damas explicando sus movimientos a su oponente, y por escrito, como registrar juegos para futuros análisis. La comunicación, como un movimiento, debe ser clara y estratégica para asegurar que todas las piezas estén en el lugar correcto.

Gestión del tiempo:
Lo mismo que un jugador de damas que vigila el reloj mientras sus movimientos avanzan. El polímata

empresarial debe gestionar su tiempo como un jugador de damas que controla los límites de tiempo del juego. Deben planificar y ejecutar sus movimientos como movimientos cuidadosamente cronometrados en el tablero de damas.

Capacidad de aprendizaje:
Esto está relacionado con la búsqueda de conocimiento estratégico y crecimiento en el juego de damas del comercio. El polímata empresarial debe alimentarse constantemente de conocimiento y actualizarse, al igual que un jugador de damas amplía su repertorio de movimientos y se adapta a las últimas tácticas. Una evolución constante de conocimientos y estrategias, como en el juego de damas, es un elemento inevitable.

En este torbellino de demandas, este laberinto de expectativas, el polímata empresarial es un maestro del juego de damas comercial. Sus movimientos son jugadas, sus estrategias son tácticas, y su éxito es como el triunfo de la victoria en el tablero de damas de la vida empresarial. Una mirada a su mundo, como un juego en movimiento, revela una combinación de habilidades técnicas y sutileza interpersonal, una danza de pensamiento y acción, como un maestro en el juego de damas que vence a su oponente.

1.6 Capacidad Cognitiva

Se ha demostrado que los niños se vuelven más tranquilos, piensan mejor y aprenden mejor a través del ajedrez. El profesor de neuropsicología clínica Erik Scherder afirma que el ajedrez es beneficioso para los niños y que es mejor comenzar temprano. "El ajedrez es, por definición, un deporte mental que fomenta la resolución de problemas. Introduce elementos nuevos y desafiantes cada vez. Eso es precisamente lo que tu cerebro necesita: una contemplación profunda sobre los próximos pasos que puedes tomar. El ajedrez encarna este elemento como ningún otro.

"Cuando juegas al ajedrez, el metabolismo aumenta. Tus células nerviosas se vuelven más activas y todas se comunican entre sí. Activas estas redes cuando juegas al ajedrez. Y estas redes están relacionadas con la memoria de trabajo, la atención y la capacidad de resolución de problemas."

No puedes retractar tus movimientos. Una vez que estás en juego, puedes caer en una trampa terrible. Así que piensa dos veces antes de hacer un movimiento:

El psicólogo social holandés Dijksterhuis ha captado mucha atención científica con un procedimiento de toma de decisiones que se encuentra entre el procesamiento consciente de la información y depender de la intuición. Según él, en decisiones complejas, es recomendable sumergirse primero en el problema y adquirir conocimiento de toda la información relevante. Pero después, no deberías tomar una decisión inmediatamente. Es mejor desplazar temporalmente la atención a otra cosa, permitiendo que la información se "asiente", y luego tomar una decisión. La investigación de Dijksterhuis muestra que las personas que eligen este camino toman decisiones mejores que aquellas que toman una decisión de inmediato.

Las damas demandan una cantidad tremenda de capacidad cognitiva, al igual que el juego de ajedrez, según G. J. A van Dam. Las damas cultivan el hábito de pensar primero y luego actuar. Jack Spoelstra habló de su carpintero que solía decir: "Mejor medir dos veces y luego medir otra vez y cortar una vez que al revés."

El bridge no es ni remotamente tan difícil como las damas. Para afirmar esto, nos basamos en autoridades en el bridge. Ben Springer (ex Campeón Mundial de Damas y profesor de bridge), Jack de Haas (ex Campeón Holandés de Damas y ex uno de los jugadores de bridge más fuertes de La Haya) y Reinier Cees Keller (entonces Campeón Nacional de Damas y jugador de bridge en la categoría más alta de la Asociación de Bridge) opinan que las damas son mucho, mucho más difíciles que el bridge. De Haas dijo, entre otras cosas: "El bridge es juego de niños en comparación con las damas y el ajedrez."

Saint-Fort dice lo siguiente sobre la atención en su libro:

En el jugador, se desarrollan la atención y la concentración.

Harm Wiersma, seis veces campeón mundial de damas, dijo lo siguiente sobre el pensamiento en el juego de damas:

Las damas son concentración, pensar en patrones y estructuras. Las damas son pensar.

En su investigación doctoral sobre "el pensamiento del jugador de ajedrez" (1946), A. D. de Groot trabajó con la hipótesis de que el lado psicológico del juego (de ajedrez) había permanecido en gran medida inexplorado. La literatura de ajedrez era en su

mayoría puramente técnica: se centraba en el juego y no en el jugador y su forma de pensar. Apenas se mencionaba su desarrollo interno, "(...) y respecto a cómo se desarrollaban sus actuaciones y en qué se basaba su competencia, se prestaba poca o ninguna atención."

Alfred Binet

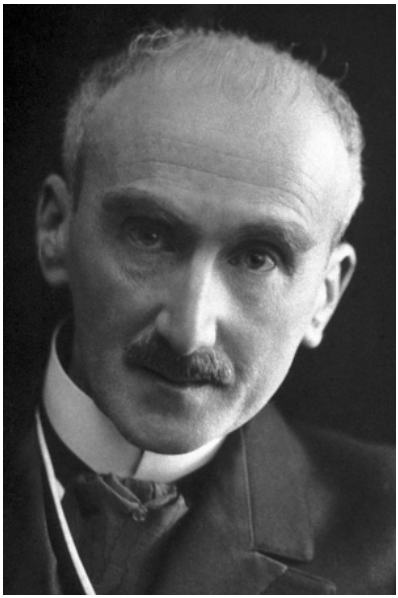
Según De Groot, la literatura psicológica solo contenía algunos escritos que trataban sobre la psicología del juego de ajedrez. La primera obra que abordó problemas en esta área fue el libro del pionero francés de la investigación de la inteligencia, Alfred Binet (1857-1911), "Psychologie des grands calculateurs et joueurs d'échecs," publicado en 1894.

Este artículo presenta los resultados de la investigación de Binet sobre los jugadores de ajedrez.

Esta investigación tiene como objetivo comprender qué tipo de esfuerzo mental realiza un jugador de ajedrez que juega simultáneamente partidas a ciegas.

"Los jugadores consultados están de acuerdo en declarar que la visión mental de las piezas en sí sería más perjudicial que útil para ellos: lo que retienen y representan de cada pieza no es su apariencia externa, sino su poder, su alcance y valor, y finalmente, su función. Un alfil no es un trozo de madera de forma más o menos extraña: es una 'fuerza oblicua'. La torre es una cierta capacidad para 'moverse en línea recta', el caballo 'una pieza que es aproximadamente equivalente a tres peones y se mueve según una ley muy especial', etc. Esto es para las piezas tomadas individualmente. Ahora para el juego en sí. Lo que está presente en la memoria del jugador es una cierta composición de fuerzas, o más bien una cierta relación entre poderes aliados o hostiles. El jugador reconstruye mentalmente la historia del juego desde el principio. Recrea los eventos sucesivos que llevaron a la situación actual. Esto le da una representación del todo que le permite, en cualquier momento dado, visualizar una parte particular. Esta representación abstracta también es unitaria. Implica una penetración recíproca de todos los elementos entre sí. Lo que demuestra esto es que cada juego aparece al jugador con una fisonomía propia. Le da una impresión sui generis. 'Lo comprendo como el músico comprende en su totalidad un acorde', dice uno de los jugadores consultados. Y es precisamente esta diferencia en la fisonomía general lo que permite que la memoria del jugador retenga varios juegos sin confundirlos entre sí."

Este investigador concluyó que la capacidad para jugar a ciegas dependía de tres condiciones fundamentales: conocimiento y experiencia en el ajedrez (l'erudition); imaginación (l'imagination); y memoria (la mémoire).



Henri Bergson

Henri Bergson (1859-1941), quien dedicó un artículo en 1902 a los resultados de Binet, fue mucho más instructivo. Bergson, quien recibió el Premio Nobel de Literatura en 1927, citó la memoria profesional del jugador de ajedrez como un ejemplo de la operación de un "esquema dinámico". Lo entendió como una representación esquemática de una idea compleja, que no es tan perceptible como desarrollable en representaciones perceptibles. Según Bergson, toda operación mental que requiere esfuerzo procede de tal esquema del todo, una visión que la psicología del pensamiento posterior casi confirmó por completo.

Para llegar a un análisis sistemático, De Groot utilizó una teoría psicológica cerrada del pensamiento en general. La única que (además de la desactualizada teoría de la asociación) calificaba para esto era la psicología del pensamiento de Otto Selz (1881-1943).

Otto Selz

En su experimento, tanto los grandes maestros como los jugadores de ajedrez aficionados debían mirar una posición de ajedrez y expresar sus pensamientos en voz alta mientras De Groot los registraba. Un hallazgo notable fue que, para los grandes maestros, la determinación de los próximos movimientos ocurría en los primeros segundos de reflexión. Esto llevó a De Groot a definir cuatro fases del proceso de pensamiento:

Fase de orientación:
En esta fase, los jugadores fuertes de ajedrez captan la posición y formulan una idea general del camino a seguir.

Fase de exploración:
Caracterizada por el análisis de variaciones concretas.

Fase de investigación:
En esta fase, los jugadores fuertes deciden su movimiento potencialmente mejor.

Fase de prueba:
Se reconsidera la validez de la elección hecha en el tercer paso.

Curiosamente, se encontró que los grandes maestros y los aficionados no diferían sustancialmente en la cantidad de alternativas exploradas o en la cantidad de movimientos anticipados. Sin embargo, los grandes maestros incorporaban consistentemente en sus reflexiones lo que más tarde se consideraría los mejores movimientos, mientras que los jugadores de ajedrez aficionados pasaban por alto con frecuencia estos movimientos objetivamente mejores.

De Groot prestó especial atención al papel de la memoria y la percepción visual en estos procesos, y cómo los grandes maestros utilizaban su experiencia para explorar posiciones pasadas y potenciales.

1.6.1 Los negocios

También en el mundo empresarial se requiere mucho pensamiento, ya que se deben tener en cuenta diversas situaciones. Pensar y anticiparse son cruciales en el mundo de los negocios. El ex campeón mundial de ajedrez Harm Wiersma dijo una vez lo siguiente:

"Me siento como un empresario y jugador profesional de damas. Idear y ejecutar una estrategia es importante en ambas direcciones".

En el laberinto del mundo empresarial, envueltos en el patchwork de tareas y responsabilidades, recorremos inconscientemente una abundancia de procesos mentales. Como arquitectos invisibles, construimos puentes de pensamientos, tejemos complejos patrones de creatividad y emprendemos un viaje a través del laberinto de la innovación.

En esta arena del pensamiento, bailamos con la pareja giratoria de la flexibilidad, adaptando nuestras mentes como atletas ágiles, estirándonos y reorganizándonos constantemente. Con el arte de la lluvia de ideas, desatamos una verdadera paleta de ideas, una cascada de pensamiento divergente que se fusiona en una significativa sinfonía de convergencia.

Pero eso no es todo. También entramos en el dominio del pensamiento espacial, donde nuestras mentes deambulan como exploradores a través de las dimensiones de las posibilidades. Desafiamos los límites de lo conocido, construimos nuevas perspectivas y revelamos oportunidades ocultas que otros tal vez nunca hubieran notado.

Luego viene el pensamiento creativo, como un artista transformando un lienzo vacío en una obra maestra de pensamientos. Jugamos con conceptos, mezclamos colores de innovación y esbozamos sueños que sientan las bases para la realidad futura.

Pero la cima, el apogeo de nuestros viajes mentales, es el pensamiento anticipado. Aquí tomamos un mapa del tesoro de visiones y empujamos los límites de nuestra imaginación. Alcanzamos el horizonte desconocido y pintamos el cielo con los rayos de nuestras ambiciones.

Así, en medio del ajetreo diario de los negocios, tejemos inconscientemente una historia épica del pensamiento. Una historia que nos lleva desde la flexibilidad hasta la visión, desde la creatividad hasta la toma de decisiones, y nos transforma en los pensadores de nuestro propio destino.

1.6.1.1 Un ejemplo práctico:

Es cierto que en los países árabes no se utiliza el tablero de 100 casillas para las damas, así que la pregunta de un buen jugador de damas hace dos semanas cuando vio mi texto en árabe era lógica: '¿Existe actualmente interés en el juego de damas 10x10 en los países árabes?' En los países árabes, es muy lógico preguntar si actualmente se juegan damas en las 100 casillas. 'No' fue mi respuesta. Pero ¿por qué escribo en árabe para este tipo de juego de damas? Y luego surge la pregunta de nuevo de qué vino primero, ¿el huevo o la gallina?

En las damas, estamos acostumbrados a no rendirnos nunca y luchar por cada punto. Analizamos la posición como locos, y a menudo logramos ganar en una posición perdida gracias a mucha reflexión. Gracias a las damas, he cultivado una mentalidad de gran perseverancia con un gran individualismo. Muchas de las cualidades ganadas en la vida de las damas fueron útiles en los negocios. Y permítanme dar un ejemplo aquí.

Aguas residuales:
En el tiempo en que ideaba nuevos productos, en varios casos, los químicos estaban perdidos porque no estaban dispuestos a creer en ideas locas y preferían reírse de mis ideas tontas. Afortunadamente, fueron lo suficientemente deportivos como para realizar análisis en ciertas aguas residuales después de todas las risas. Resultó que después de secarlas, mi idea no era tan mala, porque las aguas residuales secas, producidas durante la fabricación de un producto principal, estaban llenas de ingredientes activos que yo había

estudiado bien. Cuando pregunté si podían limpiar el polvo negro sucio, la respuesta fue 'sí', y de repente tenía un polvo cítrico marrón que aún no se conocía en el mundo. Lo mismo está sucediendo ahora con el tablero de 100 casillas que no es conocido en el mundo árabe.

Aguas residuales

En las damas, también tenemos posiciones en las que no sabemos qué dirección tomar con nuestras piezas. Entonces, primero analizamos la posición, y eso nos cuesta mucha reflexión. Después de analizar la posición, en este caso, ese polvo marrón, gracias a los químicos, supe lo siguiente:

Polvo marrón soluble en agua
Alto contenido de flavonoides activos
Sabor amargo intenso

Yo mismo sabía que el polvo marrón era una desventaja para las industrias, que generalmente requerían un hermoso polvo blanco. Pero en las damas, no nos rendimos, así que también aquí,

porque tenemos que estar por delante del oponente encontrando nuevas aperturas y variantes. Lo mismo era cierto aquí como si pudiéramos vender esas aguas residuales (polvo), nuestro costo del producto principal podría reducirse, y eso volvería a disuadir a posibles competidores, y seguiríamos manteniendo una ventaja sobre nuestros oponentes.

Para no alargar la historia, ideé nuevas aplicaciones en la industria de las mermeladas, la industria de licores, la industria de aromas, polvos instantáneos para bebidas tónicas, industria farmacéutica, industria de carreras de caballos. De hecho, un total de 8 nuevas aplicaciones. Venderlas tomó al menos 5 largos años para tener éxito. Tengo muchos otros productos y aplicaciones nuevos a mi nombre, pero eso solo fue posible porque tenía acceso a destacados químicos. Dada mi larga experiencia en la creación de nuevos productos y en marketing, no dudo en presentar el juego de damas en los países árabes. Y no tengo prisa. Por experiencia, sé que algo así lleva tiempo. 'Le debo mucho al juego de damas, así que debo hacer algo por las federaciones de damas.

1.7 Poder de Concentración

En el mundo de las damas, "evaluar" se refiere al proceso en el que un jugador de damas analiza y valora la posición en el tablero para determinar los mejores movimientos a jugar. Al evaluar una posición, los jugadores tratan de estimar varios aspectos de la posición, como el valor de la misma, el desarrollo de las piezas, el control sobre el tablero, las amenazas tácticas y los planes estratégicos.

El objetivo de evaluar una posición de damas es obtener una buena comprensión de la misma y encontrar las mejores continuaciones que conduzcan a una posición favorable o una ventaja en el juego. Los jugadores de damas evalúan continuamente la posición durante un juego para tomar decisiones sobre sus movimientos y estrategias.

Drs. Roel Zwiers

El término "evaluar" es uno que ha surgido en los últimos años y rara vez se usaba en las damas en el pasado. Ahora que las damas se han vuelto mucho más profesionales, el término se está volviendo más común. Evaluar o evaluar retrospectivamente los movimientos de un juego a menudo lo hacen entrenadores y jugadores durante el torneo. Un extenso y fascinante artículo del Dr. Roel Zwiers (1947-2021) en "Het Damspel" (El Juego de Damas) de marzo de 2020 brinda más información sobre la organización de las damas:

> A menudo, los jugadores de damas no evalúan lo suficiente sus torneos por los efectos de sus esfuerzos, al menos eso no se puede deducir de los documentos públicos. Y lo que no nombras no existe.
>
> Las miniaturas de damas (Checkers miniatures) de Harm Wiersma generaron mucha crítica en la comunidad de damas. El efecto de esto no fue evaluado, pero ciertamente no ganó amigos. El apoyo mutuo se refleja moderadamente en los informes publicados. Afortunadamente, la edición de miniaturas de damas, muchas de las cuales fueron compradas por personas ajenas (promoción de damas), se agotó rápidamente.
>
> La vida de un empresario como Harm Wiersma inevitablemente tuvo altibajos, como es el caso de muchos empresarios. Su extraordinaria perseverancia, entusiasmo siempre presente, contactos y la promoción de las damas, incluso en las universidades, aseguraron que Wiersma fuera conocido en todas partes y que el éxito no pudiera evitarse.
>
> Rob van Heukelem fue un entusiasta jugador de damas, apasionado por el juego, y practicó y jugó al juego toda su vida, incluso poco antes de su muerte. Su libro de damas favorito era "Damas Miniaturas" de Harm Wiersma de 1977. Rob no entendía la conmoción entre los problemistas de damas sobre el contenido de este libro. El factor de buena voluntad hacia Wiersma era difícil de encontrar. Rob usó este libro en numerosos eventos de

damas para mostrar lo hermoso que puede ser el juego de damas.

Ya en 1994, Frank Drost hablaba sobre la planificación anticipada y el pensamiento, evaluar dónde han salido mal las cosas o necesitan ajustes, desplegar personal en el momento y lugar adecuados, invertir en un buen futuro o dejar que los costos precedan a los beneficios (después de todo, eso es lo que sucede con un sacrificio).

Frank Drost
Photo: Anefo – Nationaal Archief

1.7.1 Los negocios

El contexto del juego de damas (damas) es similar a lo que ocurre en los negocios y otras situaciones estratégicas. Evaluar, analizar y evaluar la situación actual para determinar las mejores acciones y decisiones es crucial para el pensamiento estratégico y la resolución de problemas.

Así como los jugadores de damas consideran diferentes aspectos del tablero, como elementos tácticos y estratégicos, las personas de negocios y los líderes también deben evaluar varios factores al tomar decisiones en el mundo empresarial. Este proceso ayuda a tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias exitosas. Puede incluir consideraciones financieras, tendencias del mercado, análisis de la competencia, eficiencia operativa, satisfacción del cliente, etc. La habilidad de evaluar situaciones y tomar decisiones informadas basadas en eso es absolutamente esencial para el éxito, tanto en las damas como en el complejo mundo de los negocios. ¡Es como una chispa que desata una explosión de habilidades y oportunidades! Este proceso no solo ayuda a minimizar los riesgos y aprovechar las oportunidades, sino que también permite diseñar estrategias que realmente tengan un impacto. ¡Es como un torbellino de sabiduría que te rodea!

Las técnicas de evaluación aplicadas en el juego de damas ciertamente pueden ser transferibles a los negocios y otros aspectos de la vida diaria donde se requiere pensamiento estratégico. En los negocios, la evaluación implica analizar situaciones comerciales y

tomar decisiones informadas. Aquí hay algunos aspectos comparables con el juego de damas:

Análisis de Mercado:
Las empresas evalúan el mercado en el que operan, incluyendo la competencia, las tendencias del mercado y las oportunidades.

Evaluación Financiera:
Esta evaluación no conoce límites. Penetra incluso en los rincones oscuros de las finanzas, donde se analizan cifras y datos como ingresos, costos, márgenes de beneficio y flujos de efectivo. Todo esto con el objetivo de diseccionar la salud financiera de una empresa. ¡Es como una inyección de adrenalina en el corazón del mundo empresarial!

Eficiencia Operativa:
Las organizaciones evalúan tanto la eficiencia como la efectividad de sus procesos operativos. Buscan optimización y control de costos.

Planificación Estratégica:
Similar al juego de damas, las empresas desarrollan planes estratégicos para alcanzar sus objetivos a largo plazo, como la penetración en el mercado, el desarrollo de productos y la expansión a nuevas regiones.

Gestión de Riesgos:
Las empresas evalúan y gestionan riesgos, similar a considerar amenazas tácticas en el juego de damas. Intentan identificar posibles obstáculos y encontrar formas de reducirlos o evitarlos.

1.8 Valentía

Machgielis "Max" Euwe (1901-1980) fue un jugador de ajedrez neerlandés, matemático, escritor y administrador de ajedrez. Fue el quinto jugador en convertirse en campeón mundial de ajedrez, un título que ostentó de 1935 a 1937. De 1970 a 1978, fue presidente de la FIDE, la federación mundial de ajedrez. Euwe tenía un gran interés en las damas y dijo una vez:

> "Y esa es la belleza del juego de ajedrez: que, además de la inteligencia, también desarrolla las otras cualidades que importan en la vida: paciencia, precaución, comprensión de los planes del oponente, pero también imaginación y valentía cuando importa."

Un excelente ejemplo de valentía se vio en el juego de Willem Rustenburg. J. W. van Dartelen escribió un extenso artículo al respecto:

> Este joven maestro neerlandés se atrevió a acercarse mucho a Springer, incluso estando igualado con él en la cima de la clasificación durante algunas rondas. Logró este resultado lanzando todas sus reservas físicas a la batalla. Sin embargo, cuando tuvo que ceder ante Springer después de un juego que duró siete horas y contó con no menos de cien movimientos, vino la reacción inevitable. Después de eso, no logró mucho más y finalmente tuvo que compartir el cuarto premio con Fabre y Bonnard. Aún así, un saludo a este valiente jugador es sin duda merecido. Si hubiera tenido más experiencia en torneos, habría entendido que no debería haber desperdiciado todas sus fuerzas en la primera mitad del torneo. Su juego, sin embargo, fue una sorpresa.
>
> ¿Quién conocía a Rustenburg antes del torneo? Los jugadores de damas neerlandeses solo sabían que había obtenido el título de maestro

el año pasado después de una batalla muy dura y que solo se le permitió participar porque debía sustituir a nuestro campeón nacional Damme. Incluso escuchamos que cuando los franceses supieron antes del torneo que Rustenburg participaría, se dijeron mutuamente: "¡Podemos darle una pieza!"

Willem Rustenburg

Sin embargo, resultó diferente para ellos. Rustenburg demostró ser un jugador con habilidades especiales. Regularmente podíamos conversar con los jugadores antes y después de los juegos y escuchar sus opiniones sobre el juego de sus competidores. Lo curioso es que la mayoría de ellos describieron el juego de Rustenburg como "irritante". No porque la actitud de Rustenburg detrás del tablero pusiera nerviosos a los oponentes, sino porque su estilo de juego resultaba irritante por su audacia. Su gran valentía en la primera mitad llevó a la desesperación a sus oponentes, y este heroísmo no se esperaba de este joven. Esto se atribuye a su éxito en la primera mitad. En la segunda mitad, sabían qué esperar de él, y entonces su éxito se acabó, junto con su resistencia física.

Otro jugador que siempre mostró mucha valentía fue Andris Andreiko. Para él, era importante complicar mucho el juego, porque entonces el oponente tiene que calcular muy profundamente, y las posibilidades de que se cometan errores son altas. Por otro lado, entran en juego otros factores humanos, como la presión del tiempo y las debilidades psicológicas.

Harm Wiersma estaba en plena forma en 1972. Había ganado el campeonato neerlandés con una ventaja de 6 puntos sobre su oponente directo, Nikhila (Jan de Ruiter). En el campeonato mundial del mismo año, Harm Wiersma y Ton Sijbrands se enfrentaron.

Fue un juego jugado por ambos con mucha valentía e iniciativa. Lo que podría haber sorprendido a muchos es el hecho de que no fue Sijbrands quien dominó en este encuentro, sino el campeón nacional de 1972. En un juego de flanco, Sijbrands pensó

durante más de veinte minutos en su noveno movimiento, y alrededor del movimiento 25, había utilizado más de tres cuartos de hora más tiempo de reflexión que su oponente. Desafortunadamente, el crack frisón no eligió la continuación más fuerte en el movimiento 37, y Sijbrands tuvo la oportunidad de una secuencia de movimientos que resultó en la pérdida de una pieza, pero aún así terminó en un empate.

Iser Kuperman y Harm Wiersma
Campeonato del Mundo de Damas 1972 en Hengelo
Colección de fotografías Anefo - Archivo Nacional

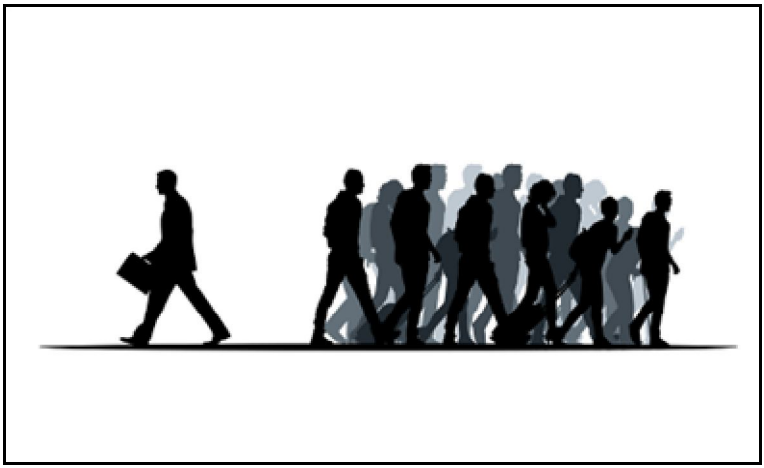
1.8.1 Los negocios

En el intrincado laberinto del emprendimiento, la esencial cualidad de la valentía se eleva como una brillante constelación sobre el horizonte de las interacciones comerciales. La arena del comercio, saturada con un perpetuo movimiento de desafíos, incertidumbres intrínsecas y riesgos poderosos, delinea el contraste claramente definido entre el triunfo y el fracaso mediante resoluciones deliberadas, aunque intrépidas. La estructura tejida del mundo empresarial está estructurada por las manifestaciones ubicuas de la valentía, un arma vital no solo abrazada sino también incorporada para colorear el mosaico del espectro empresarial.

Innovación:
En la reluciente oficina de la innovación, la valentía se manifiesta como la fuerza motriz que forja nuevas ideas y da a luz creaciones innovadoras. Exige romper el sólido fundamento del statu quo y abrazar las posibilidades desconocidas inherentes a los horizontes de la incertidumbre. Un baile con riesgos y recompensas, donde dar saltos hacia lo desconocido resulta ser la clave para desbloquear los cofres del logro innovador.

Gestión de riesgos:
La oscura poesía de las operaciones comerciales lleva la corona de la valentía con gracia. Una expresión de la voluntad de asumir riesgos bien pensados y domarlos con la gestión virtuosa de un titiritero. Revela una simbiosis entre las expectativas de renacimiento y las maniobras cautelosas para reducir las consecuencias no deseadas a una modesta sombra.

Toma de decisiones:
La arena de la toma de decisiones en el ámbito del comercio e industria, como una sinfonía de movimiento ininterrumpido, donde la información fragmentaria y las circunstancias vacilantes esbozan un telón de fondo ambiguo, se presta a la fuerza dinámica de la valentía. Aquí está, como un dedicado director de la orquesta de decisiones, mientras las notas de decisiones valientes y la voluntad de asumir la responsabilidad por el resultado se mezclan en una armonía emocionante. La valentía es la musa de los líderes, capacitándolos para transformar sus visiones en acciones que adornan los libros de historia.



Desarrollo de mercado:
En el teatro efervescente del desarrollo de mercado, la valentía forma el combustible que impulsa el lanzamiento ardiente de nuevos mercados, productos y audiencias objetivo. Es la chispa que enciende el potencial de crecimiento y la linterna que ilumina el camino de adaptación a las mareas constantemente cambiantes del mar comercial.

Liderazgo:
Los líderes que llevan el estandarte de la valentía son como héroes que tejen historias inspiradoras. No solo encienden las llamas de la valentía, sino que también llaman a sus seguidores a salir de los contornos familiares de sus zonas de confort y explorar los límites de lo posible.

Ventaja competitiva:
Los campos de batalla de la ventaja competitiva están saturados de tonos de movimientos audaces y estrategias no convencionales que extraen su fuerza de la fuente de la valentía. Esto es el arte de transitar nuevos caminos y, en este terreno inexplorado, sentar las bases para una ventaja única en la maraña de la rivalidad.

En todo esto, es crucial notar que la valentía, a diferencia de la imprudencia, está arraigada en la alquimia de análisis reflexivos, proyección de resultados potenciales y calibración de riesgos. Es la guía invisible para empresarios visionarios, que reconocen con precisión los momentos en los que vale la pena sumergirse en las profundidades y cuándo es más sabio detenerse.

En el núcleo del mundo empresarial, la valentía es como la llave que abre puertas al crecimiento, el triunfo y la adaptación continua. Es la compañera de aquellos que exploran lo desconocido, amplían el horizonte y prosperan en medio de las impredecibles olas del cambio.

1.9 Diligencia

La asociación "Damclub Haarlem" había existido durante 5 años en 1909 y, aunque aún era joven, ya podía mirar hacia atrás una vida "eventful". Su origen se atribuía a los Sres. P. Kalbfleisch y Van Daalen, quienes, a invitación del Sr. J. de Haas, el campeón de los Países Bajos, organizaron una reunión pública en febrero de 1904. En esta reunión, el Sr. De Haas realizó una exhibición simultánea con 30 participantes. El interés fue inmenso; aproximadamente 200 personas se agolparon en la sala superior de "Het Nut", Zijlstraat, en Haarlem. Inicialmente, 14 miembros se unieron a la asociación recién creada. Su existencia estaba asegurada y, desde entonces, todas las semanas se dedicaba una tarde a practicar entusiastamente el juego de las damas. En 1909, la asociación experimentó un período de prosperidad. El progreso logrado por los miembros de este club fue significativo, impulsado por su entusiasmo inquebrantable por estudiar el juego.

El diligente Herman Hoogland: Como ya mencionamos, nuestro compatriota Herman Hoogland Jr. se convirtió en campeón mundial después de una serie de partidas contra los mejores maestros. Teniendo en cuenta que solo perdió uno de los juegos, esto es realmente una prueba de su gran fortaleza. Hoogland tiene... 20 años, un Capablanca entre los jugadores de damas. Sobre su carrera en el juego de damas, se escribió en ese momento:

> A la edad de 15 años, ya mostraba una gran aptitud para las damas, impresionando a los más fuertes entre nuestros jugadores de damas neerlandeses con su profundo conocimiento del juego. Todos seguramente

recuerdan la gran cantidad de partidas simultáneas que Hoogland jugó en varios lugares de nuestro país, incluido Hoorn, donde solo perdió uno entre numerosos participantes. En los partidos de club jugados por la Sociedad de Damas de Utrecht, casi siempre encontraba el éxito en el tablero 1. Hoogland logró su primera victoria significativa en 1908 en la competición de campeonato celebrada en la residencia de los Países Bajos, donde aseguró el segundo premio. Incluso entonces, logró empatar con el ganador del primer premio. El segundo evento significativo en la carrera de damas de Hoogland fue su enfrentamiento en 1911 contra el entonces derrotado campeón mundial Isidore Weiss. Perdió el match por solo un juego y al principio de este encuentro jugó contra Weiss de una manera que nadie antes que él lo había hecho. En 1912, volvió a ingresar a la competencia de campeonato para los Países Bajos, ocupando el segundo lugar después de De Haas. En esa competición, fue el primero en hacer perder un punto al campeón neerlandés. Y ahora, 8 meses después, se asegura un título que los maestros que llevan jugando damas más tiempo que Hoogland siempre buscaron con entusiasmo.

Herman Hoogland in 1912

"El 'De Haas Trophy':
En el 'Hotel American' en Leidseplein en Ámsterdam, en la sede de V.A.D., continuó la competencia por el trofeo mencionado anteriormente. Algunos participantes no pudieron jugar, lo que llevó a que los juegos Koperberg—Groenteman y Haye—M. de Jong no se jugaran. Entre los juegos jugados, la mayoría se perdieron debido a la negligencia del perdedor. Este fue el caso del maestro I. Presburg, quien, después de una apertura irregular que finalmente llevó a un juego regular, cayó en una trampa muy simple debido a jugar demasiado rápido.

Isaac Presburg (1869-1945)

Intentó sacar algo de ello, pero su oponente, Keuning del C.D.A., no le dio ninguna oportunidad. Especialmente interesante fue el juego Pieksma—Van Dartelen. Este último lanzó un ataque vigoroso sobre una pieza de Pieksma que resultó inalcanzable. Después de eso, las tornas se voltearon y Van Dartelen tuvo que defenderse. Hasta que finalmente, Pieksma, en su afán de ganar una pieza, pasó por alto un movimiento simple y así perdió.

Falta de Celo:
Piet Roozenburg, él mismo campeón mundial de damas de 1948 a 1955, describió el partido entre Sijbrands y Andreiko como 'un magro partido'. Criticó a ambos rivales por falta de iniciativa y celo, y especialmente al retador Andreiko, que también se había rezagado, Roozenburg esperaba más. Roozenburg aboga firmemente por celebrar el próximo partido por el título en un país neutral. "Pero," dijo, "¿quién puede y quiere poner a disposición un cuarto de millón de florines para un partido entre dos extranjeros?"

El diligente Jannes van der Wal:
Los conocedores veían en Jannes van der Wal a un futuro campeón mundial en 1980, al menos por su diligencia inquebrantable para el juego de damas. A nivel nacional, había dejado claro que podía contarse entre los mejores jugadores del mundo. En 1979, quedó tercero en el campeonato neerlandés, pero en 1980 terminó en el primer lugar compartido con Harm Wiersma y Rob Clerc. A pesar de un error en la primera ronda contra Bauke Bies, tuvo un rendimiento constante durante todo el torneo.

1.9.1 Los negocios

Las cualidades que hacen a alguien buen jugador de damas, como la diligencia, la perseverancia y el pensamiento estratégico, ciertamente se pueden transferir al mundo de los negocios.

Diligencia:
La diligencia es una cualidad crucial en varias disciplinas, incluido el mundo empresarial. Las personas diligentes buscan una mejora continua, invirtiendo tiempo y energía en comprender estrategias y alcanzar objetivos. Estas cualidades son críticas tanto en el juego de damas como en las actividades empresariales. En el juego de damas, la diligencia es necesaria para aprender y perfeccionar nuevas estrategias. Los jugadores de damas diligentes están dispuestos a pasar horas practicando su juego y estudiando teoría, lo que lleva a habilidades de juego mejoradas y mayores posibilidades de ganar. En el mundo empresarial, la diligencia es necesaria para el éxito. Los empresarios diligentes están dispuestos a trabajar duro y dedicarse a sus empresas.

Perseverancia:
La perseverancia también es esencial tanto en el mundo de las damas como en el mundo empresarial. La capacidad de superar obstáculos, incluso ante contratiempos, y la motivación para seguir aprendiendo y creciendo son rasgos invaluables en ambos ámbitos.

Pensamiento Estratégico:
Para el juego de damas, una cierta forma de inteligencia es indispensable, generalmente una

combinación de pensamiento abstracto y estratégico. Es un arte determinar un objetivo sin ayudas tangibles y trazar el curso paso a paso hacia la consecución del objetivo. Aquellos que mejor pueden pensar abstracta y estratégicamente, ganan finalmente el juego. Las personas que juegan a las damas pueden desarrollar y aplicar estas habilidades en sus vidas empresariales, lo que les ayuda a tener más éxito en sus carreras y a alcanzar sus objetivos.

Harm Wiersma y Vadim Virny, 1983 (Foto: Jan Stappenbeld)

1.9.1.1 Un ejemplo práctico

Permítame citar aquí un ejemplo de un jugador de damas que buscaba constantemente nuevas estrategias, en este caso, el juego diligente de Harm Wiersma contra el campeón mundial juvenil Wirny jugado en la Plaza Dam de Ámsterdam.

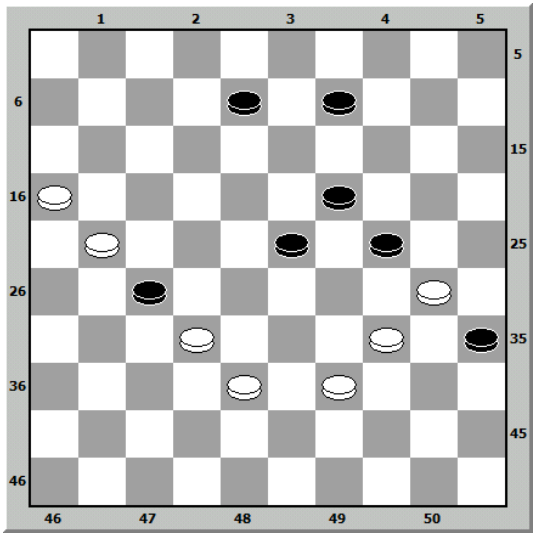
Él pudo hacer esto porque podía pensar 'fuera de la caja' como ningún otro. Esta forma de pensar está relacionada ciertamente con la estrategia, aunque de manera no convencional. Pensar 'fuera de la caja' implica abandonar métodos tradicionales y

conocidos y buscar soluciones creativas e innovadoras. En términos de estrategia, el pensamiento 'fuera de la caja' está relacionado con la capacidad de idear nuevos enfoques más allá de los caminos habituales o estrategias convencionales. Implica ser creativo, mantenerse al tanto de los estudios y encontrar métodos únicos que pueden no ser inmediatamente evidentes. Este tipo de pensamiento a menudo es invaluable en las estrategias comerciales.

1.10 Economía

El concepto de economía también aparece en el mundo de las damas (checkers), especialmente en la creación de problemas. Un ejemplo aclarará esto.

Las blancas mueven



Autor: Geo van Dam

Este problema fue compuesto con un propósito específico. A veces se afirma con razón que hay problemas en los que no se puede hablar mucho sobre el motivo u operaciones del sistema. Incluso hay problemas, especialmente los llamados problemas de sacrificio, donde no se puede encontrar nada más que un movimiento o una captura que conduzca a hermosos tiros que traen la victoria. Sin embargo, a menudo sucede que hay de hecho un "núcleo" en un problema aparentemente "inerte".

Las negras no pueden jugar 24-29 porque entonces sigue: 16-11, 32-28, 34x1!!!!

El motivo se basa en el siguiente razonamiento muy preciso de Ir. Vrijlandt: "La captura múltiple 'más económica' es la captura de 2 piezas. Un problema de captura múltiple es, por lo tanto, tan económico como sea posible si todas las capturas múltiples son de 2 piezas. La menor cantidad de piezas necesarias para x capturas de 2 piezas es 2x + 1, por lo tanto, un número impar de piezas, es decir, 1 para la última captura blanca. En un problema con 7 piezas, puede haber como máximo (7-1: 2 = 3) capturas múltiples de 2 piezas.

Eso se logra en este problema. Ni blancas ni negras tienen piezas adicionales, ya que la aparente pieza adicional en 35 también sirve como una pieza de soporte para permitir el movimiento 24-29 de las negras; de lo contrario, tendría que capturar. Además, esta pieza se utiliza para crear la tercera captura múltiple de las negras, que luego debería capturar no 35:24 sino 43:25. La segunda característica muy especial es que también se aplica la economía al número de movimientos aquí. De lo contrario, para 3 capturas múltiples, aún se necesitaría un cuarto movimiento de las blancas para hacer la última captura. Esto se evita aquí porque el tercer movimiento de las blancas no solo obliga a las negras a hacer la tercera captura múltiple, sino que también ejecuta simultáneamente la última captura, que de lo contrario solo ocurriría en el próximo movimiento.

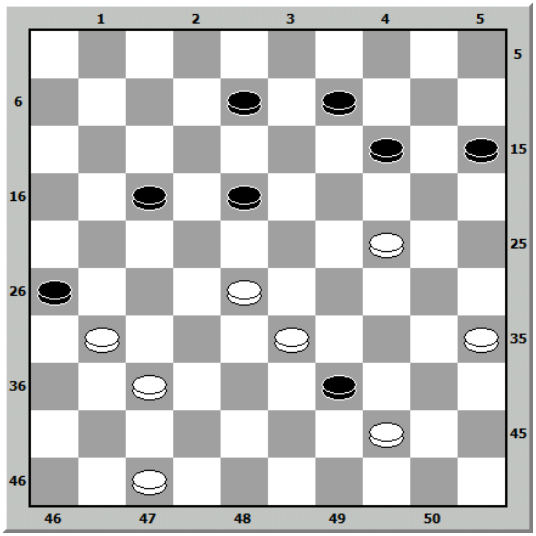
¡El sistema en este problema aparentemente simple, en términos de la solución, es una demostración de la máxima economía posible en la técnica del problema!

Economía: en las capturas múltiples, en el número de piezas y en el número de movimientos.

Practicar la economía en la construcción de problemas es muy loable, pero no debe ser a expensas de la originalidad. Es mejor sacrificar la dificultad por la originalidad que sacrificar la originalidad por la economía. ¡La economía debe perseguirse solo donde sea necesario y posible! Esto no depende del número de piezas utilizadas, sino de los requisitos constructivos que un motivo o tema específico conlleva, según Geo van Dam.

Georges Johannes Anthonius van Dam

El concepto de "economía" también aparece en una posición donde algunas piezas aseguran una victoria.



Autor: J. C. Le Bleu, Breskens

En esta hermosa posición económica, las blancas juegan los siguientes movimientos para ganar:

1.31-27 39x50 2.37-31 26x37 3.47-41 37x46
4.27-21 46x30 5.21x23 50x19 6.35x2

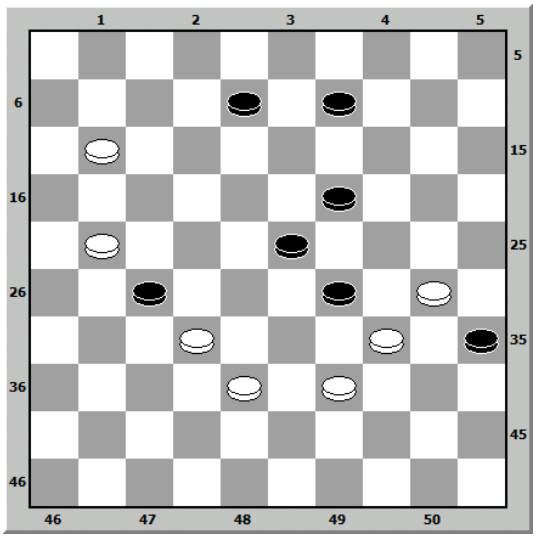
Un buen problema debe cumplir con los siguientes requisitos:

a. La posición final debe ser "aguda". No debe haber piezas innecesarias en la posición final. Las blancas deben poder ganar en el final o el motivo de al menos una manera. Nota: Un solucionador de problemas generalmente trabaja de atrás hacia adelante. Primero eligen un buen motivo y crean un problema basado en eso.

b. Las blancas solo deben poder ganar de una manera. Cualquier otro movimiento ganador se llama una solución secundaria y hace que el problema no valga la pena.

c. Los movimientos de la solución no deben ser intercambiables.

Los puntos anteriores son las reglas principales. También hay otros estándares, que no puedo cubrir todos. Un término que se menciona con frecuencia y que me gustaría aclarar es el término (in)económico. A los solucionadores de problemas holandeses les parece feo si se regalan dos piezas en un problema. Esto se llama un "dador (in)económico". Si hay una captura única con otra pieza frente a esta captura doble, se convierte en una "captura múltiple económica". Un ejemplo para aclarar:

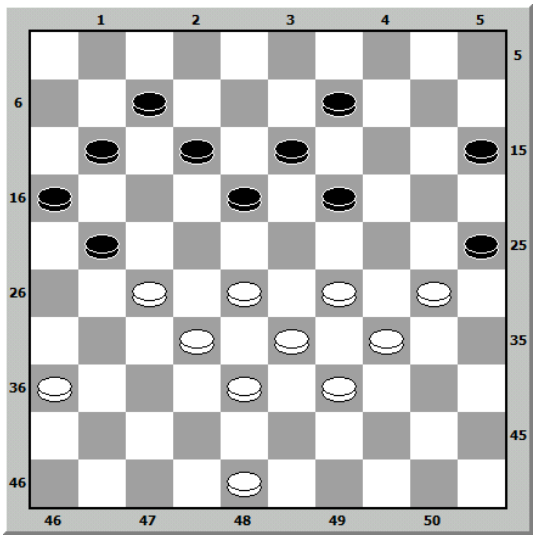


Autor: Geo van Dam

Después de 16-11 por blancas, se convierte en una captura múltiple económica para las negras porque las negras también están al borde de capturar con 35x24 o 29x40. Si eso no fuera el caso, sería una captura doble no económica para las negras de dos piezas con 27x7.

Dando dos:

Los "dadores de dos" tienen tanto defensores como oponentes en el mundo de los solucionadores de problemas. Algunos solucionadores de problemas están tan en contra de ellos que han propuesto no permitirlos en futuras competiciones de solucionadores de problemas.



Autor: W.B. Monsma (1959)

¿Qué son los dadores de dos? Son problemas en los que, en el primer movimiento, las blancas capturan innecesariamente dos piezas sin una captura múltiple. Esto se considera no económico, dicen los opositores, y la economía se considera la mayor

virtud en el arte de la composición de problemas, como se practica en Europa occidental, especialmente en los Países Bajos y Francia. La mayoría de los solucionadores de problemas holandeses y franceses llegan tan lejos como para no permitir capturas múltiples no económicas incluso durante la resolución.

1.29-23 ! Esta captura de dos piezas (sin necesidad) provoca la ira de los defensores de la economía a toda costa. Según ellos, el movimiento habría sido correcto si, por ejemplo, el 21 estuviera en el 26 y el 36 en el 31.
1.29-23 habría sido entonces una aplicación de la regla de la captura múltiple.

1 ... 18:40 ; 2. 39-34, 40:29 ; 3. 33:24, 25:34 ; 4. 24-20, 15:24 ; 5. 28-23, ¡Nuevamente, captura múltiple no económica! 19:37 ; 6. 36-31. Las negras pueden capturar una pieza con 37, pero deben tomar dos con 21. Eso está económicamente justificado.
6 ... 21:43 : 7. 18:6, 37:26 ; 8. 6-1 ! y gana... ¡afilado! Eso pertenece a la economía. El juego debe ser preciso, no más, especialmente sin adornos.

El concepto de "economía" es, por lo tanto, una regla importante en el mundo de la composición de problemas. En cuanto al juego real, esta expresión se usa con menos frecuencia. Es evidente que si se puede hacer un rey con la pérdida de 1 pieza, es preferible hacerlo en lugar de regalar dos o tres piezas. Aquí, la economía y el uso eficiente de los recursos disponibles también juegan un papel. Sin embargo, a veces es necesario regalar varias piezas porque no siempre es bueno hacer un rey con menos piezas, ya que el oponente puede haber construido una trampa en su posición.

La esencia de la economía dentro del juego de las damas se revela como una composición sofisticada de maniobras estratégicas, un ballet de equilibrio entre decisiones decisivas que finalmente sirve al curso hacia un triunfo opulento. Una variedad de facetas dinámicas se despliega cuando el concepto de economía toma el centro del escenario en la arena de las damas:

Dimensiones del Valor de las Piezas:
En el corazón de este mecanismo de juego yace el exquisito concepto del valor de las piezas, una cuantificación del potencial que yace latente en la libertad de movimiento y el poder que posee cada pieza de damas. La necesidad de abrazar, proteger y preservar estos valiosos instrumentos ilustra una paralela con la doctrina económica de maximizar el valor a través de una gestión cuidadosa de los activos.

Equilibrio de Intercambio y Captura:
En la tumultuosa arena de la batalla y las estrategias, la captura de piezas enemigas, intercambiada por los sacrificios de piezas de juego menos valiosas, representa una sinfonía de elecciones tácticas. Involucra la habilidosa concordancia de acumular "activos" en el campo de confrontación.

Danza de Posición y Movilidad:
El poderoso concepto de una posición económicamente ventajosa en este teatro universal de las damas no es más que la coreografía de las piezas de damas en un tableau rítmico, en armonía con el principio de máxima movilidad y posición dominante. Esto refleja una paralela con la búsqueda de una ventaja estratégica, considerada un logro en la esfera económica.

El Arte del Manejo de Riesgos:
En este mundo de movimientos concebibles, evitar la imprudencia y hacer movimientos estratégicos que eviten posibles trampas pone la esencia de la economía en primer plano. Se levanta un escudo de precaución contra riesgos innecesarios, una reflexión del mantra de la gestión de riesgos en el contexto económico.

Ritmo y Sincronización:
La sombra del pensamiento económico también se extiende a las dimensiones de tempo y sincronización. Hacer los movimientos correctos en el momento más oportuno refleja la esencia de la eficiencia económica y la precisión en el tiempo.

En general, el concepto abarcador de la economía dentro del dominio del juego de las damas sirve como una lupa en la racionalización de las piezas de damas, un escenario para estrategias deliberadas y un viaje a los escalones más altos del éxito, todo en línea con la optimización de recursos y elecciones que se aspira en el mundo económico.

1.10.1 Los negocios

Dentro de la matriz estratificada del juego de damas, un reino donde las estrategias se despliegan como facetas de un diamante claro como el cristal, la sabiduría económica que absorbemos revela un camino intrincadamente tejido hacia el ámbito empresarial. Esta iluminación económica estimula diversas facetas cognitivas en un verdadero espectáculo. La economía que aprendemos durante el juego de damas muestra su utilidad en los negocios al resaltar diversas características cognitivas. Estas características incluyen:

Evocación del Pensamiento Estratégico:
El escenario del juego de damas encarna una arena de profundo pensamiento estratégico, donde forjar movimientos y contramovimientos se convierte en una sinfonía de planificación. Aquí, se optimiza la ventaja de posición y las trampas potenciales se reducen a su apariencia más insignificante. Este tejido estratégico encuentra un reflejo en la esfera comercial, donde la toma de decisiones se convierte en un dominó que trae consecuencias duraderas.

El Ballet de la Gestión de Riesgos:
La danza de movimientos en el juego de damas requiere una evaluación de riesgos, donde cada movimiento se juzga por los criterios de seguridad y potencial relacionado con el riesgo. Esta habilidad para comprender y modelar el equilibrio de riesgos se extiende a los escenarios comerciales, donde identificar y domar riesgos se adorna como un estandarte de valor crucial.

Despierta el Genio Crítico:
Analizar el estado actual del juego, evaluar opciones y decidir con perspicacia con datos limitados; este es el pensamiento crítico que toma el centro del escenario. Este tesoro, con un valor como ningún otro, también irradia en los ámbitos empresariales, donde analizar situaciones y datos complejos abre la puerta a decisiones bien pensadas.

Arquitectura de la Pericia en la Planificación:
No solo el movimiento actual, sino la coreografía de los próximos movimientos y una variedad de escenarios posibles son los ingredientes del juego. Esta sinfonía de previsión es una melodía atemporal

que resuena en el mundo empresarial, donde el arte de la planificación a largo plazo y la determinación estratégica se eleva a una forma de arte.

El Poder de la Flexibilidad:
El campo de batalla dinámico del juego de damas muestra giros inesperados, lo que requiere que los jugadores adapten sus estrategias. Esto es un reflejo del valor de la flexibilidad en los negocios, donde la capacidad de navegar por lo imprevisible es crucial.

Decisión Bajo Presión:
En el corazón del juego de damas está la toma de decisiones continua, sujeta a la presión del tiempo limitado. Esta habilidad para tomar decisiones rápidas y reflexivas repite su melodía en el mundo empresarial, donde la acción rápida y reflexiva puede marcar la diferencia.

La Obra de Arte del Reconocimiento de Patrones:
El juego de damas alberga una riqueza de posibles combinaciones de movimientos, donde la habilidad para discernir patrones y estrategias es una joya preciosa. Esta habilidad encuentra su contraparte en los negocios, donde identificar tendencias de mercado y patrones de clientes se considera un activo valioso.

El Camino de la Orientación a Objetivos:
El juego de damas exige un objetivo claro y acciones estratégicas para alcanzar ese objetivo. Este enfoque orientado a objetivos es una guía en los negocios, donde las organizaciones establecen objetivos y desarrollan estrategias para alcanzarlos.

Conciencia de la Competencia:
En el tablero estratégico del juego de damas, uno debe considerar constantemente los movimientos del

oponente y tratar de entender su estrategia. Esta atención es un reflejo de la conciencia de la competencia en el mundo empresarial, donde comprender a los rivales y sus acciones es de suma importancia.

En resumen, aprender principios económicos durante el juego de damas fortalece rasgos cognitivos que son invaluables en el mundo empresarial, dotando a los jugadores con habilidades para planificar, decidir y actuar de manera efectiva dentro de entornos complejos y dinámicos.

1.11 Emoción

Las emociones, arraigadas profundamente en nuestras capacidades cognitivas, forman un complejo laberinto de experiencias psicológicas. Este laberinto está estrechamente entrelazado con nuestros procesos cognitivos, que, a su vez, se relacionan con nuestras habilidades para pensar, percibir, razonar y entender. Es de una importancia innegable que los jugadores de damas exploren la intrigante simbiosis entre emoción y cognición, y esto por diversas razones intrincadas:

Toma de decisiones:
El juego de damas, un deporte mental saturado de complejidad, exige una toma de decisiones estratégica y profunda. Las emociones, como influencias esquivas, pueden dirigir la toma de decisiones en diversas direcciones. Pueden infundir miedo ante la perspectiva de perder una pieza valiosa o provocar una oleada de emoción cuando la victoria parece al alcance. La conciencia de estos conductores emocionales que tocan la orquesta cognitiva otorga a los jugadores de damas la capacidad de discernir y contener reacciones emocionales, permitiéndoles realizar movimientos reflexivos y deliberados en medio del caos emocional.

Concentración y enfoque:
Las emociones pueden actuar como turbulencias, perturbando las aguas serenas de la concentración y el enfoque. Emociones negativas, como el estrés y la frustración, pueden soplar como bancos de niebla sobre el tablero de juego y perturbar la claridad. Pero los jugadores de damas no son juguetes de los elementos. Se involucran en la batalla adquiriendo

maestría emocional, desarrollando técnicas para domar sus emociones como directores de orquesta cognitiva. Así encuentran el enfoque para dominar el juego.

Análisis del oponente:
Las emociones no son solo directores internos, sino que también pueden servir como herramientas de navegación para descifrar el estado emocional y psicológico del oponente. Los jugadores de damas buscan desentrañar las emociones de sus rivales, un intento estratégico de desequilibrar a sus oponentes y provocar errores, similar a un astuto director de música manipulando el ritmo y el tono de una actuación.

Resiliencia mental:
El camino hacia la maestría en el juego de damas está sembrado de obstáculos; la pérdida y la decepción acechan, y la presión para rendir siempre está presente. Sin embargo, armados con una comprensión del delicado juego entre emoción y cognición, los jugadores de damas cultivan la fortaleza interior. Aprenden el arte de lidiar con contratiempos, el arte de la resiliencia, una cualidad indispensable para aquellos que aspiran a un rendimiento consistente en el nivel más alto.

Capacidad de aprendizaje:
Las emociones juegan un papel igualmente significativo en el proceso de aprendizaje. Las emociones positivas, como la chispa de la alegría y el interés, pueden iluminar el camino hacia el conocimiento y potenciar el proceso de aprendizaje. En contraste, el miedo, como una sombra oscura, presenta obstáculos en el viaje hacia la auto-superación. Los jugadores de damas aprovechan esta perspicacia para forjar estrategias de aprendizaje

más efectivas, para componer la melódica sinfonía del entendimiento.

Autoconciencia:
Entender las sutilezas de la fusión de emoción y cognición ofrece a los jugadores de damas un vistazo al espejo de la autoconciencia. Reconocen sus fortalezas y debilidades, afilan su estilo de juego y toman conciencia del compositor que dirige la melodía de su juego.

Ludmilla Meijler

En resumen, en la arena de las damas, impregnada de poder intelectual e ingenio estratégico, el conocimiento de la coreografía entre emociones y cognición es de invaluable importancia. Los jugadores de damas son maestros que se benefician de esta comprensión de la armonía para triunfar en medio de la turbulencia emocional, para realizar movimientos reflexivos en una sinfonía de maestría mental.

A finales de los setenta y principios de los ochenta, aún se la llamaba Ludmilla Sochnenko y era una de

las mejores jugadoras de damas del mundo. Ganó el título mundial en 1980 en su ciudad natal, Minsk. Mientras tanto, se había establecido en los Países Bajos y cambió su nombre a Ludmilla Meijler. Se especializó en psiquiatría. Su juicio, por lo tanto, proviene de alguien que sabe mucho sobre psiquiatría y caracterología. Es interesante ver que ella indica claramente qué se espera de un buen jugador de damas. Ella enfatiza que todos los talentos son inútiles si no se tiene el carácter y las habilidades adecuadas. Sin embargo, según Meijler, todos estos talentos son inútiles si no se tiene el carácter correcto.

Un campeón debe ser excesivamente orientado al beneficio, no tener miedo del oponente y tener la suficiente resistencia para volver después de un juego perdido. Pero lo más importante, según Meijler, es que puedas controlar tus emociones. "Tienes que ser duro contigo mismo". Las damas, reconoce, es un deporte introvertido.

Alexander Dibman, 1992

Y esto nos lleva a Alexander Dibman. Dibman fue un jugador de damas que fue duro consigo mismo durante el campeonato mundial de 1986. En un momento, tuvo el juego más largo, pero eso no impidió que mantuviera su comportamiento normal. Durante el juego, solo se levantaba de su asiento para refrescarse. Además, estaba pegado a su silla sin rastro de emoción en su rostro. Parecía no haber emoción en él. Ni siquiera cuando su oponente creaba tensión o cometía errores. Lo que sucedía a su alrededor parecía pasar de largo. Dibman se enfocó completamente en el juego, y eso benefició el resultado de su juego; ganó.

Harm Wiersma y Ton Sijbrands, 1969

Lo mismo se puede decir de Harm Wiersma, el robusto frisón que no muestra emoción visible durante las damas. Una vez liberado del juego y sin más obligaciones, sus emociones salen a la superficie, como se ve, por ejemplo, durante la rápida demostración de varias variaciones en el tablero de

damas. Fue en el año 1969 cuando Sijbrands lo caracterizó como el mejor jugador de todos los tiempos.

Y ahora que estoy hablando de este robusto frisón, también es importante saber que incluso varios idiomas están entrelazados con las emociones. Wiersma habla varios idiomas, incluyendo frisón, neerlandés, inglés, ruso, francés y también alemán.

La complejidad del cerebro humano se refleja en el sublime baile del bilingüismo. Los cerebros de las personas bilingües exhiben una distinción física en comparación con sus contrapartes monolingües. Ciertas áreas del cerebro estrechamente relacionadas con el lenguaje se vuelven más robustas o experimentan cambios en sus interconexiones. Esta metamorfosis física proviene del uso repetitivo de las herramientas que nuestros cerebros utilizan incansablemente para desentrañar el mundo que nos rodea. Estas herramientas, conocidas como procesos cognitivos, engloban los bloques esenciales de percepción, memoria, atención y emoción. Al navegar entre diferentes idiomas y estilos de vida, estos procesos cognitivos se esculpen y afilan, como gemas preciosas.

Es un logro admirable dominar seis idiomas, un logro que impregna el tejido cognitivo y emocional de una persona de diversas maneras:

Flexibilidad cognitiva elevada:
Los multilingües suelen cultivar una impresionante flexibilidad cognitiva, alternando sin problemas entre diversos idiomas y estructuras gramaticales. Esta agilidad se extiende a la esfera emocional, permitiendo a las personas adaptarse de manera más

fluida a diversas situaciones y perspectivas emocionales.

Empatía profunda:
La maestría de varios idiomas se correlaciona con un aumento de la empatía hacia diferentes culturas y puntos de vista emocionales. Esto crea una conciencia más aguda de los sentimientos de los demás, lo que facilita y mejora la empatía.

Expresión artística de emociones:
La maestría de varios idiomas proporciona a las personas una amplia paleta de herramientas lingüísticas para expresar sus propias emociones. Pueden utilizar palabras y frases cuidadosamente elegidas de diferentes idiomas para transmitir sus sentimientos internos de manera más matizada.

Regulación emocional:
Estudios intrigantes sugieren que las personas bilingües suelen destacar en la regulación emocional. Cambiar entre idiomas requiere un mayor grado de autocontrol, lo que les permite manejar y modular sus emociones de manera más efectiva.

Símbiosis cultural:
La fluidez en varios idiomas va de la mano con una comprensión más profunda de las normas culturales y expresiones emocionales en diversas sociedades. Esto puede ser particularmente valioso en entornos interculturales, donde comprender las emociones conecta diferentes mundos.

Resiliencia robusta:
La capacidad para comunicarse en diferentes idiomas a menudo se acompaña de una resiliencia emocional mejorada. Las personas multilingües pueden estar mejor equipadas para enfrentar

desafíos emocionales y superar barreras lingüísticas en las situaciones más desafiantes.

La mente humana revela su belleza en la versatilidad del lenguaje, donde los procesos cognitivos y la riqueza emocional convergen en una armoniosa sinfonía de la experiencia humana.

No es de extrañar que Wiersma navegue y se adapte sin esfuerzo en todas partes.
En los años noventa, el mundo de las damas en los Países Bajos tenía a una mujer espontánea y alegre que jugaba a las damas y había sido campeona de los Países Bajos muchas veces. Estaba sola en la cima y se parecía poco a esos aburridos jugadores de damas masculinos. Para la espontánea Karen van Lith, la disciplina férrea del juego de damas parecía una tortura, pero una vez detrás de las piezas, tuvo lugar una metamorfosis notable en cuanto a emociones. Nos hizo saber lo siguiente:

"Tuve que aprender a mantener la calma antes del inicio de un juego. Antes no podía esperar para empezar. Desde el momento en que me despertaba, solo quería una cosa: ir al tablero y jugar. Eso no estaba bien. Y también debes aprender a controlar completamente tus sentimientos durante un juego. Los estallidos emocionales, como los que ves en muchos otros deportes, no están permitidos, incluso con un error real, es importante mantenerse estoico y seguir mirando hacia adelante."

1.11.1 Los negocios

Los jugadores de ajedrez y damas muestran sin lugar a dudas una ventaja emocional incomparable en el despiadado campo de batalla del mundo empresarial, una ventaja fuera del alcance de aquellos que nunca han probado estas artes marciales intelectuales y, por lo tanto, nunca han dominado el arte del control emocional. Cuando estos maestros del pensamiento estratégico también son políglotas, su ventaja crece a proporciones épicas. Aquí está por qué:

Mastría Emocional:
Los deportes mentales exigen un control emocional inquebrantable por parte de sus practicantes, ya que constantemente enfrentan la aplastante presión de una posible derrota y los giros despiadados del destino. Esta maestría emocional sirve como un escudo que los protege contra las devastadoras olas de estrés, tanto en el juego de damas como en la arena empresarial.

Gestión hábil del estrés:
Los jugadores de damas y ajedrez son veteranos experimentados en el manejo del estrés y la presión, cualidades valiosas que pueden transferirse sin problemas a la compleja arena empresarial. Están equipados para brillar bajo las condiciones más estresantes, con la capacidad de manejar eficazmente plazos y desafíos que aplastarían a otros.

Errores como momentos de aprendizaje:
En el mundo de los deportes mentales, cometer errores es una parte inevitable del juego. Sin embargo, estos maestros del pensamiento estratégico han aprendido a abrazar los errores y extraer

valiosos momentos de aprendizaje de ellos. Esta habilidad les permite recibir los contratiempos empresariales como oportunidades de crecimiento y mejora.

Paciencia y resolución inquebrantable:
La resolución inquebrantable, forjada en la fragua de ajedrez y damas, se convierte en un hacha inquebrantable lista para derribar los densos bosques de desafíos empresariales. Esta cualidad, obtenida a través de miles de horas de ensayos estratégicos, forma el núcleo de su firmeza, una fuerza inflexible que los impulsa a mantener su rumbo a pesar de todos los vientos en contra.

Increíble concentración y enfoque:
Los deportes mentales exigen una concentración impresionante y un enfoque inquebrantable durante períodos prolongados. Estas habilidades son invaluables para completar tareas empresariales complejas, descifrar problemas intrincados y resistir las tentaciones que acechan en entornos empresariales.

Autocontrol magistral:
Los deportes mentales enseñan a los jugadores a controlar magistralmente sus emociones, brindando una ventaja inestimable en las negociaciones comerciales, el manejo efectivo de conflictos y en el arte de la gestión de equipos.

El arte de decidir bajo presión:
Ajedrez y damas obligan a sus practicantes a tomar decisiones en las condiciones más despiadadas, lo que resulta en un talento para tomar decisiones rápidas y efectivas, incluso cuando el reloj avanza implacablemente.

Espíritu competitivo imparable:
Los deportes mentales cultivan y nutren un espíritu competitivo imparable, una fuerza impulsora que inspira a los practicantes a esforzarse por el éxito empresarial y alcanzar alturas sin precedentes en el mundo empresarial.

1.12 Experimentación

En un mundo de cuadrículas en blanco y negro y movimientos estratégicos, comenzó mi aventura con las damas. Era un juego en el que buscaba no solo derrotar a mi oponente, sino también superar mis propios límites. Para mí, las damas no se trataban solo de ganar partidas, sino de descubrir nuevos caminos en el interminable viaje de los deportes mentales estratégicos.

Recuerdo vívidamente cómo empecé a experimentar con un estilo de juego completamente nuevo. El deseo de estar por delante de futuros oponentes me llevó a aventurarme fuera del camino trillado. Un fuerte jugador de damas de primera clase se convirtió en mi primer compañero de entrenamiento en este atrevido intento.

Inicialmente, perdí repetidamente contra él con mi nuevo estilo de juego. Me advirtió que tal vez sería mejor volver a las estrategias familiares. Sus palabras de advertencia resonaron en mis oídos, pero persistí en creer en mi sistema. El camino hacia el éxito estaba lleno de trampas y desilusiones, pero estaba decidido a realizar mi visión.

Horas se convirtieron en días, días en semanas y semanas en meses de entrenamiento intensivo y análisis. Me encontraba frente al tablero de damas con mi compañero de entrenamiento, jugando partida tras partida. Aprendí de mis errores, ajusté mis estrategias y perfeccioné mi nuevo estilo de juego.

Finalmente, después de innumerables batallas y derrotas agridulces, llegué a un punto de inflexión. Comencé a derrotar a mi compañero de entrenamiento con más frecuencia. Mi nuevo estilo de juego me reveló sus secretos y abrió puertas a nuevas posibilidades. Me convertí en un experto en mi propio estilo de juego después de todo ese entrenamiento y práctica.

La ventaja de mi nuevo enfoque era evidente. Los primeros 15 movimientos podían jugarse a un ritmo rápido porque había explorado a fondo cada camino. Por otro lado, mis oponentes tenían que pasar mucho más tiempo estudiando mi estilo de juego no convencional y tratando de descifrar las muchas variaciones que lo acompañaban. Así que empecé con una buena ventaja en el reloj.

Mi historia nos enseña que el camino hacia el éxito a menudo está pavimentado con contratiempos y dudas. Pero con determinación, autoconfianza y una curiosidad insaciable, puedes triunfar incluso en las circunstancias más desafiantes. Continué forjando mi propio camino y, en última instancia, me llevó a la victoria y a la alegría de explorar territorios desconocidos en las damas.

Los jugadores de damas que buscan alcanzar niveles más altos en este complejo deporte mental abrazan con fervor la aventura de la experimentación. Dejan que sus mentes deambulen libremente sobre el tablero, a menudo en intensas batallas que no duran más de 10 minutos por partida. En esos breves momentos de turbulencia creativa, pintan su propia obra maestra de estrategias y movimientos, buscando el movimiento perfecto que los acerque a la victoria. Es un baile de la mente, donde cada movimiento es una pincelada en el lienzo del tablero

y cada juego es una oportunidad para aprender, crecer y brillar. Y así, vemos:

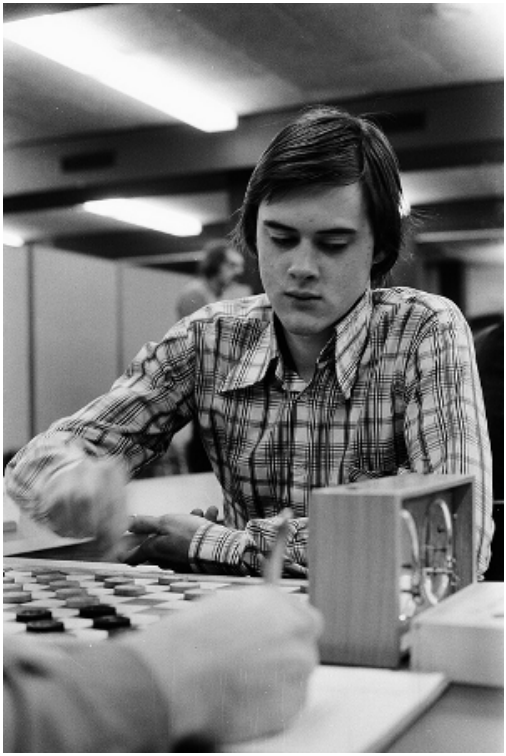
Jannes van der Wal se atrevió a realizar ocho movimientos de apertura consecutivos en el campeonato holandés de 1985 en Abcoude, movimientos que fueron descritos como absolutamente insensatos por Ton Sijbrands veinte años atrás. Jannes jugó 35-30 (o si jugaba con las piezas negras, 16-21). Como si no supiera que, según la teoría, este movimiento inevitablemente lleva a la derrota. Sin embargo, ¿qué sucedió? Jannes barrió uno tras otro a sus oponentes con sus tácticas anticuadas y experimentación. Incluso dijo lo siguiente:

> "He tenido éxito con mi novedad. Pero era necesario. Sin esto, nunca habría ganado el torneo. Es extremadamente audaz, sí. El movimiento de apertura es claramente inferior. Pero si puedes encontrar pequeños refuerzos en los movimientos siguientes, se vuelve jugable. Además, porque el oponente está confundido."

Bauke Bies (1959 - 1999) fue un jugador holandés de damas principalmente conocido por ganar el título mundial juvenil en 1977. Tenía los títulos de Maestro Internacional y Gran Maestro Nacional. Podía jugar a las damas a ciegas y prometía mucho para el futuro. Lamentablemente, le faltaba disciplina. Tal vez por eso abandonó sus estudios de astronomía. Aprenderle requería poco esfuerzo, y hacía pocas tareas. Así que vemos que la inteligencia y un alto CI no son suficientes para llegar más alto. Se necesitan varias cualidades. Pero Bauke era un hombre de experimentación, y eso es lo que lo destacaba. Una vez dijo:

> "La creatividad es la mayor fortaleza de mi juego, que está sujeto a fluctuaciones. Me encanta experimentar,

aunque jugaré un poco más seguro en este torneo. Me gustaría estar entre los primeros seis. Eso me califica automáticamente para la final del próximo año. Y el próximo año, puedes clasificarte para el Campeonato Mundial de 1990. Casualmente, también se celebra en Groningen. En realidad, aspiro a participar allí de nuevo."



Jeroen Goudt (1953)

Otro jugador que amaba experimentar era Jeroen Goudt, campeón juvenil de los Países Bajos en 1970. Societalmente, Jeroen tuvo una carrera rápida, ya que aprobó sus exámenes finales ese año y, a la edad de 17 años, se convirtió en estudiante de Economía en la Vrije Universiteit de Ámsterdam. Luego estaba en la primera mesa del club de damas HDS y, según

sus palabras, disfrutaba experimentando, pero también quería desarrollarse táctica y estratégicamente. Más tarde, se convertiría en una figura política importante, incluso sirviendo como alcalde de un municipio.

Alexei Tsjizjov

Cuando Alexei Tsjizjov tuvo que jugar contra el retador Ton Sijbrands por el título mundial en 1990, expresó su deseo de experimentar:

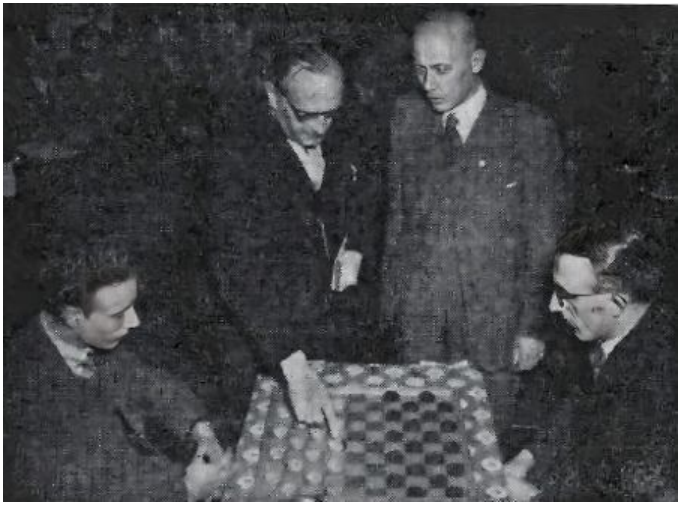
> "Respeto a Sijbrands, pero no tengo miedo. Mi única duda es si debería experimentar tanto como me gustaría en este partido. Nunca he jugado un partido tan largo, y experimentar en él podría ser demasiado arriesgado. Aún así, prefiero jugar un partido que un torneo. En un torneo, puedes empatar contra un jugador que luego pierde contra otro. No tienes control sobre eso. Prefiero jugar dos veces contra el mismo jugador. O, como ahora, veinte veces."

Un jugador de damas que también disfrutaba experimentar era el Gran Maestro Internacional Rob Clerc (1955). Encontraba motivación en experimentar en las damas. En 1992, el titular del título, Clerc, ya estaba garantizado para participar en el Campeonato Mundial y pudo experimentar a su gusto en el Campeonato Holandés de 1992.

A Harm Wiersma también le gustaba experimentar durante años en los campeonatos provinciales de Friesland. Resultados sensacionales estaban destinados a ocurrir, como en 1970 cuando perdió contra Bandstra en la primera ronda y luego contra Schotanus en la segunda. Sin embargo, aún logró ganar el torneo al ganar posteriormente 10 juegos y dejar al último atrás después de un desempate con Bergsma. Esto demuestra una vez más la fuerte mentalidad competitiva de Wiersma.

En el pasado, ya había jugadores que se atrevieron a experimentar. El ejemplo más grande ha sido el ex campeón mundial Piet Roozenburg. En 1948, el año en que un Roozenburg de 24 años trajo el título mundial de vuelta a los Países Bajos, otro holandés llamó la atención al vencer inesperadamente al

campeón mundial reinante Pierre Ghestem. Fue el campeón de la provincia de Holanda Meridional, Dammis van der Staaij. Con juego experimental, sorprendió a amigos y enemigos al frenar el juego blanco central de Ghestem y no prestar atención a la aplanadora blanca que rodaba sobre el tablero central. Van der Staaij había cercado bien a su presa, y cuando Ghestem finalmente logró liberarse, había usado tanto tiempo que perdió por tiempo.



De izquierda a derecha: Piet Roozenburg, el concejal Sr. A. de Roos, J. H. Willems y Dammis van der Staaij durante la inauguración del campeonato mundial en Amsterdam, 1948.

1.12.1 Los negocios

Realizar experimentos dentro del mundo empresarial puede considerarse como un reflejo de la experimentación esencial que tiene lugar en el juego de damas. Este texto, basado en mi nuevo estilo de juego, explora este concepto con más detalle al señalar una amplia gama de similitudes y aspectos compartidos entre ambos ámbitos:

Confrontación con el statu quo:
Los protagonistas se embarcan en experimentos activos porque las estrategias establecidas dejan un sabor insatisfactorio. Esto indica que la semilla inicial de la experimentación brota de la decisión de desafiar los estándares y dogmas existentes en un campo o sector.

Innovación y creatividad:
Al aventurarse fuera del camino trillado, el autor mostró una asombrosa innovación y creatividad. Explorar nuevas ideas y enfoques puede llevar a

revelaciones y victorias revolucionarias en la escena empresarial.

Tenacidad y determinación:
A pesar de los contratiempos iniciales y el consejo de volver a las estrategias familiares, el autor persistió obstinadamente y continuó su misión. Esto enfatiza la esencia de la determinación en el ámbito de la experimentación empresarial.

Aprender de los errores:
El autor obtuvo valiosas ideas de sus fracasos y refinó sus estrategias. En los negocios, la capacidad de reconocer errores y aprender de ellos es una herramienta indispensable para la progresión y optimización.

Inversión de tiempo y dedicación:
El informe destaca que la experimentación exitosa demanda una inversión sustancial de tiempo y esfuerzo dedicado. Los empresarios y profesionales deben estar dispuestos a invertir tiempo y energía en desarrollar y refinar nuevos enfoques.

Ventaja competitiva:
Finalmente, el autor obtuvo una ventaja competitiva al dominar su innovador estilo de juego. La experimentación empresarial puede llevar a estrategias y enfoques únicos que proporcionan una ventaja competitiva.

Curiosidad insaciable:
El informe destaca la naturaleza esencial de la curiosidad insaciable. Buscar nuevos conocimientos y explorar caminos inexplorados son componentes fundamentales de la experimentación, tanto en el juego de damas como en los negocios.

En resumen, este texto ilustra que la experimentación en los negocios es esencial, ya que puede resultar en innovación, una ventaja competitiva y crecimiento personal, incluso en situaciones acompañadas de obstáculos desafiantes.

1.12.1.1 Un ejemplo práctico:

La experimentación en los negocios puede acarrear costos significativos, por lo que es importante mantener estos costos lo más bajos posible. Desafortunadamente, esto no siempre sucede, y proporcionaré un ejemplo. Quería entregar un producto específico de la calidad adecuada a un comerciante alemán en Hamburgo. Para esto, necesitaba la aprobación de un químico. Desafortunadamente, resultó que el caballero había cometido un error en los requisitos de calidad alemanes, causándonos un daño considerable. El comerciante enfrentaba problemas con la industria farmacéutica. Mi propuesta fue enviar una muestra al comerciante en Hamburgo para la aprobación de la calidad, en lugar de depender directamente del químico. Este producto era nuevo para nosotros en el mercado. Sin embargo, la dirección tenía prisa por venderlo. Este experimento resultó en pérdidas significativas y trabajo adicional para nosotros.

Por otro lado, otro experimento generó buenos ingresos. Ya teníamos buenas ventas con un ingrediente activo extraído de cítricos. Sin embargo, la empresa quería ventas más grandes, y como no podía lograr cifras de ventas más altas en la industria farmacéutica, pensé en otras posibilidades. Así que examiné muchas patentes estadounidenses y se me ocurrió la idea de vender nuestra sustancia natural

de naranjas a la industria de sabores como un agente enmascarador bajo un nombre diferente. Sin embargo, realmente no sabía si nuestro producto sería adecuado para eso. De repente, me encontré en París, frente a un investigador que trabajaba para la industria de aromas más grande del mundo. Me informó que nuestro extracto se usaría para mejorar el sabor de uno de sus edulcorantes sintéticos en mezclas. En los negocios también, debemos experimentar. Quien no arriesga, no gana.

1.13 Conciencia Fáctica

La consideración sobria de los hechos también es aplicable al juego de las damas. En mi vida empresarial, sentía instintivamente que siempre estaba comprometido en el juego de las damas. Ahora veo que esto se confirma en un artículo de 1931 titulado "¿Qué lecciones de vida contiene el juego de las damas?"

Johannes Eekhoud

Las damas poseen sin duda numerosas cualidades que pueden ser de gran servicio en la lucha por la existencia. Las experiencias y lecciones obtenidas en las damas sirven como una escuela para la vida. Los humanos, por naturaleza, no están completamente libres de descuido, lo que explica por qué, para la mayoría, las lecciones que la vida ofrece en su

implacable "causa y efecto" a menudo quedan infructuosas. Si no nos adherimos rigurosamente a las demandas de esa estricta ley, que no hace excepciones, inevitablemente nos encontraremos enfrentando hechos que impactarán más o menos seriamente nuestra felicidad; hechos que no habrían ocurrido si las lecciones constantemente proporcionadas por la vida se hubieran utilizado. ¡Esto también es aplicable al juego de las damas! Al jugar un juego, si uno no tiene en cuenta todas las posibilidades y hechos que puedan surgir, se avecinan peligros, al igual que un cazador apunta su arma mortal a su presa. Enfrentarse a un hecho implica dificultad, la necesidad de actuar de inmediato. Exige, no, requiere presencia de ánimo por parte del individuo para evaluar la situación en ese mismo momento, juzgarla con precisión, ver y aplicar los medios para evitar o contrarrestar el peligro que se les presenta interviniendo rápidamente. ¡Esto también ocurre en un juego de damas! En este juego, los practicantes a menudo se encuentran enfrentando dificultades repentinas, lo que les exige superar estos desafíos con pensamiento rápido y encontrar una salida honorable. La vida misma es un gran hecho consecuente que entrelaza circunstancias y obliga a los humanos a navegar a través de estas circunstancias de tal manera que puedan prevenir hechos emergentes que aún no son aparentes o armarse adecuadamente contra ellos. Todo el juego de damas consiste en una serie de hechos que los dos jugadores conciben, creando circunstancias que obligan a los jugadores a abrirse paso y encontrar una salida segura. Enfrentarse a un hecho exige intervención directa, acción instintiva por parte del ser humano. En realidad, deberíamos estar constantemente conscientes de los hechos en gestación, que surgirán de repente, acompañados por la simple y contundente pregunta: "¿Y ahora qué?"

Entonces, la persona que posee presencia de ánimo actúa rápida y eficazmente, al igual que un conductor que, enfrentado a un peligro repentino, evita una colisión girando el volante o colocando rápidamente el pie en el pedal del freno a tiempo. Sin embargo, la presencia de ánimo, casi va sin decirlo, no es inherente a todos, especialmente no en este siglo de tensión nerviosa general, aunque la actividad deportiva despierte vigilancia, fomente estar alerta. En un juego de damas, se requiere una acción proactiva continua, y después de cada movimiento, surge naturalmente la pregunta: "¿Y ahora qué?" La intervención correcta y efectiva es necesaria porque cada vacilación puede ser fatal. La tragedia de la vida radica especialmente en lo imprevisto, lo inesperado y lo repentino, al igual que en un juego de damas. No todas las personas poseen una gran energía, resistencia, fuerza mental y la capacidad de actuar rápida y decisivamente. No todas las personas reconocen los hechos de la vida o prevén su proximidad u ocurrencia. No todos pueden fusionar el pensamiento y la acción tan estrechamente que puedan notar al cazador apuntándoles o el arma mortal que no han visto o notado hasta el último momento y repelerlo con una decisión rápida y una mano fuerte. Del mismo modo, no todas las personas tienen las capacidades para convertirse en un buen jugador de damas. La presencia de ánimo, el autocontrol y una voluntad firme y sincera a menudo pueden evitar los hechos que se anuncian desde lejos o que nuestro ojo mental percibe. Sin embargo, si una voluntad firme y sincera no guía nuestro pensamiento y acciones, mucha felicidad que podríamos haber aprovechado pasará de largo, y, en su lugar, un hecho que arruine nuestra felicidad y deteriore nuestra personalidad pronto se presentará ante nosotros. Con esto, confiamos en haber demostrado suficientemente que todas estas

cualidades indispensables para la vida se pueden cultivar practicando el juego de damas, haciendo que este juego ofrezca más a las personas que solo relajación o pasatiempo. De hecho, el juego de damas contiene una gran serie de lecciones de vida, de las cuales solo el practicante serio podrá cosechar los frutos.

1.13.1 Los negocios

El concepto de "conciencia fáctica" en el mundo empresarial se extiende a la comprensión y conciencia de aspectos concretos y reales que influyen en situaciones comerciales y toma de decisiones. Implica que un individuo está completamente consciente de los datos, información y circunstancias factuales que afectan las operaciones comerciales. Típicamente, la conciencia fáctica dentro del ámbito empresarial incluye:

Realidad del Mercado:
Una exploración exhaustiva de la realidad del mercado en constante cambio, donde cada negocio navega como un marinero en aguas turbulentas. Requiere no solo comprender las condiciones actuales del mercado, sino también la habilidad para traducir esta información en estrategias ágiles que se adapten a los caprichos del mercado.

Salud Financiera:
Un conocimiento integral y profundo de la vitalidad financiera de una empresa, decodificando los números como un rompecabezas intrigante. Implica no solo evaluar el estado financiero, sino también

domar hábilmente los riesgos financieros, como si fueran espadas de Damocles amenazando a la empresa. Es como una búsqueda inmersiva a través del laberinto financiero, donde la empresa es un aventurero intrépido armado con conocimiento y estrategias.

Consideraciones Legales y Regulatorias:
Una inmersión profunda en el laberinto de leyes y regulaciones que cuelgan como una nube oscura sobre las actividades comerciales. Requiere no solo entender estos paisajes legales complejos, sino también un compromiso inquebrantable con el cumplimiento y una aguda conciencia de la responsabilidad legal.

Gestión de Riesgos:
Desentrañar la naturaleza estratificada de los riesgos comerciales, un mosaico de obstáculos financieros, campos de minas operativos, laberintos legales y daños reputacionales. Requiere la capacidad de identificar, evaluar y domar estos riesgos antes de que puedan engullir a la empresa.

Necesidades del Cliente:
Una empresa debe fomentar una comprensión profunda de las necesidades, expectativas y preferencias de su clientela para prosperar con éxito. Esto es crucial, ya que la empresa puede utilizar estos datos para refinar sus productos o servicios y perfeccionar su servicio al cliente. Es como desentrañar un intrigante rompecabezas, donde los clientes son las piezas faltantes que completan el conjunto.

Procesos Internos del Negocio:
Una empresa debe entender a fondo sus procesos internos para destacar en el mundo empresarial. Esta comprensión impulsa la búsqueda del éxito porque allana el camino para refinar los procesos comerciales y ahorrar costos. Es como descifrar un código complejo que abre la puerta a un tesoro de oportunidades de optimización y mejoras de eficiencia, permitiendo que la empresa enfrente con confianza el futuro.

Análisis Competitivo:
En la despiadada arena empresarial, la visión de los movimientos de la competencia es invaluable. Es un proceso continuo de observar, analizar y anticipar. Una empresa debe comprender las estrategias de los competidores, identificar sus fortalezas y debilidades, y entender cómo se posiciona dentro de esta arena competitiva. En este entorno de alto riesgo, el conocimiento es poder, y la capacidad de aprovechar este conocimiento para forjar estrategias ganadoras es la clave del éxito.

Desarrollos Tecnológicos:
La energía pulsante del progreso tecnológico ilumina la oscuridad de los altos costos y proporciona un camino hacia la optimización financiera. Pero eso no

es todo. Es una fuente de creatividad desenfrenada, abriendo las puertas a un tesoro de posibilidades de innovación. Las nuevas tecnologías permiten a las empresas no solo mejorar los procesos existentes, sino también inspirar el nacimiento de nuevos productos y servicios. Es como una fórmula mágica que abre las puertas a una nueva dimensión de ventaja competitiva. Al igual que una espada sacada de la piedra, las nuevas tecnologías también ofrecen la oportunidad de distinguirse de los competidores, creando un aura de superioridad y liderando en el camino hacia el éxito. Es un baile al ritmo del progreso, donde la tecnología marca la diferencia entre seguir y liderar.

En esencia, la conciencia fáctica dentro del ámbito empresarial gira en torno a un conocimiento profundo y comprensión de todos los aspectos relevantes del entorno empresarial. Esto permite a los líderes y tomadores de decisiones tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas basadas en hechos y datos concretos.

1.14 Falsificación

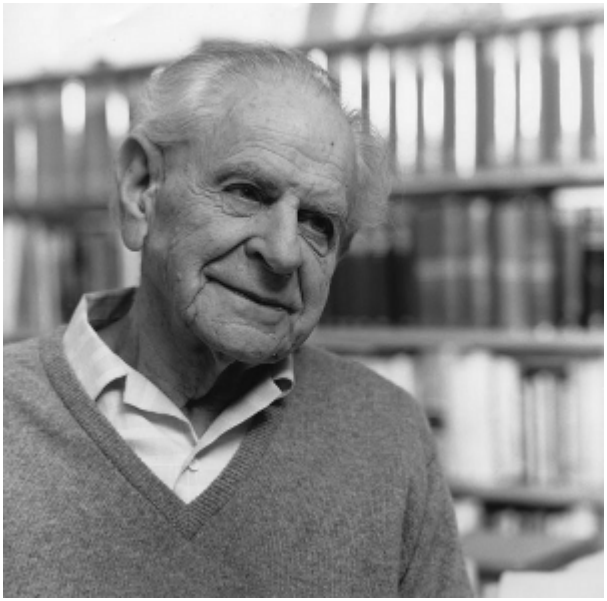
La falsificación es el acto de demostrar la falsedad o falta de veracidad de una afirmación o teoría, oponiéndose al concepto de verificación. Este es un término raramente utilizado en el mundo de las damas, lo cual es bastante peculiar considerando su frecuente uso en el ámbito del ajedrez. Sin embargo, las damas están intrínsecamente conectadas con este concepto.

Reflexionando sobre el enfrentamiento entre Rusia y los Países Bajos, perdido con un marcador de 42-38 en Ereván en 1983, solo seis de los cuarenta juegos terminaron con un resultado decisivo, mientras que los treinta y cuatro restantes concluyeron en empate. Después de tres rondas y treinta juegos, solo se habían tomado dos decisiones. A pesar de un enfoque positivo, la abundancia de empates plantea la pregunta de si los márgenes de empate en las damas son demasiado amplios, incluso con una mentalidad positiva. Alexander Mogilyansky fue claro al respecto. Contra Harm Wiersma, logró asegurar cuatro empates desfavorables y, aunque se enorgullecía del resultado de 4-4, aún lo calificaba como una falsificación del resultado.

Los jugadores de ajedrez y damas desarrollan una mentalidad caracterizada por más o menos verificación (¿es correcto?) o falsificación (¿no es correcto?), pensamiento materialista, autodisciplina, diálogo interno o irritabilidad rápida.

La investigación de principios de 2009 realizada por el University College Dublin indica que los grandes maestros, al evaluar sus movimientos, se comportan

como científicos naturales. Intentan falsificar sus ideas, mientras que los aficionados intentan confirmar las suyas. En este sentido, se alinean con el criterio para la ciencia propuesto por el filósofo Karl Popper.



Karl Popper

En 1934, el filósofo austriaco Sir Karl Popper publicó "La lógica de la investigación científica", afirmando que la naturaleza del pensamiento científico implicaba que las teorías científicas nunca podían ser completamente probadas. La única manera de probar la validez de una teoría era buscar evidencia en su contra, un proceso que él llamó falsificación. Este concepto ganó fuerza en la ciencia cognitiva, revelando que las personas son deficientes no solo en falsificar en ciencia, sino también en la vida cotidiana.

Es destacable que los expertos analizaron mejor sus posiciones que los recién llegados, y su superioridad radicaba en su pesimismo. Los expertos se enfocaban principalmente en los posibles errores terribles que podrían cometer, demostrando su capacidad para falsificar hipótesis y evitar errores desastrosos.

La buena ciencia busca falsificar teorías queridas buscando tanta evidencia en su contra como sea posible. En otras palabras, se intenta desacreditar teorías apreciadas.

En este contexto, recuerdo los juegos que jugué en varios campeonatos. Intuitivamente, sabía qué movimiento hacer en una posición particular, pero siempre estaba ocupado anulando ese movimiento poniéndome en el lugar de mi oponente. En más de una ocasión, me coloqué detrás de mi oponente para ver su posición en el tablero. No confiaba ni siquiera en los movimientos más lógicos. Solo después de una considerable reflexión realizaba mi movimiento.

1.14.1 Los negocios

La filosofía de falsificar teorías también encuentra un lugar en el mundo empresarial, aunque con un enfoque ligeramente diferente. En el ámbito empresarial, el concepto de falsificación se aplica a menudo en términos de pensamiento crítico, gestión de riesgos y planificación estratégica. Aquí hay algunas formas en que esto se manifiesta:

Gestión de riesgos:
En el universo empresarial, hay una necesidad urgente de identificar y reconocer posibles riesgos y obstáculos que puedan surgir en el futuro. No se trata solo de confirmar la validez de una estrategia, sino de buscar activamente debilidades y problemas latentes. Al reconocer y evaluar los riesgos, las empresas pueden tomar medidas proactivas para evitarlos o minimizar su impacto.

Evaluación de estrategias comerciales:
Similar a las hipótesis científicas, las estrategias comerciales necesitan una evaluación y prueba constantes. Las empresas exitosas no solo buscan datos que confirmen su estrategia; buscan activamente evidencia que pueda desafiar sus estrategias. Si hay evidencia convincente de que una estrategia no está funcionando, las empresas deben estar dispuestas a hacer ajustes.

Innovación:

Las empresas que buscan la innovación a menudo fomentan cuestionar suposiciones y procesos existentes. Esto puede implicar desafiar sus propios productos y servicios para descubrir áreas de mejora.

Análisis de la competencia:
Un enfoque saludable hacia la competencia implica no solo mirar las fortalezas de los competidores, sino también sus debilidades. El objetivo es identificar debilidades que puedan dar a su propia empresa una ventaja competitiva.

Entonces sí, la filosofía de buscar activamente debilidades y esforzarse por la auto-mejora y adaptación existe en el mundo empresarial, aunque en un contexto ligeramente diferente que en la ciencia. Es un aspecto esencial de la gestión efectiva y el pensamiento estratégico en el ámbito empresarial.

Volviendo brevemente a las damas y su relación con los negocios, muchos de mis antiguos amigos y colegas de las damas se convirtieron en grandes maestros. Todos pensaban que yo también me convertiría en un gran maestro tarde o temprano, pero no sucedió. Me desvinculé de este mundo en 1965 y me aventuré en el mundo más amplio con el objetivo de los negocios internacionales. Extrañamente, siempre estaba jugando a las damas en el mundo empresarial, y ahora, después de 57 años, sé por qué: "Siempre estaba falsificando."

1.15 Miedo al fracaso

El miedo al fracaso, o atiquifobia, es la aprehensión de fallar, quedarse corto o no cumplir con ciertas expectativas propias o ajenas. La mayoría de los jugadores profesionales de damas están familiarizados con los síntomas: latidos irregulares del corazón, problemas gastrointestinales, presión arterial elevada, problemas respiratorios, sudor de ansiedad, manos temblorosas, rodillas temblorosas. Algunas personas parecen nunca experimentarlo, pero la mayoría de nosotros estamos demasiado familiarizados con ello.

El psicólogo deportivo Peter Blitz tenía su propia perspectiva sobre el miedo al fracaso. Creía que el miedo al fracaso es una falta de confianza en uno mismo, una situación en la que el cuerpo recibe órdenes contradictorias. Por ejemplo, como un niño que quiere saltar sobre un barranco. Puede hacerlo, pero teme caer en él. El niño se imagina a sí mismo acostado en ese barranco y luego se desacelera. En consecuencia, lo que teme sucede. Retenerse es el primer instinto cuando se duda de un resultado positivo. Las personas se tensan, bloquean y quedan completamente atrapadas.

El miedo al fracaso puede tomar diferentes formas según la naturaleza del rendimiento que se va a realizar o la incertidumbre sobre el comportamiento. En el ajedrez y las damas, aprendemos a perder, y a través del análisis descubrimos nuestros errores. Aprendemos de nuestros errores y jugamos gradualmente más fuerte.

En algún momento, muchos jugadores de damas alcanzan un nivel de habilidad similar, y luego los rasgos de personalidad comienzan a desempeñar un papel en la búsqueda de la victoria, introduciendo la psicología en el juego. Blitz nos informó que los atletas de élite deben cumplir tres condiciones. Deben tener personalidad, poseer gran autoconocimiento para determinar lo que pueden y no pueden hacer, y finalmente, deben mostrar una buena actitud profesional.

Peter Blitz, 1985

Llega un momento en el que superamos este miedo al fracaso. Por ejemplo, el jugador de damas A juega una nueva variante contra otro jugador fuerte B, y A sabe de antemano que perderá porque sabe poco

sobre esta nueva variante. Sin embargo, A es una persona creativa que cree en su variante y quiere convertirse en un experto en ella. Después de 20 juegos perdidos y un análisis exhaustivo, A vuelve gradualmente. Inicialmente, hay muchos juegos empatados y, finalmente, A logra ganar muchos juegos porque se ha convertido en un gran experto en esta nueva variante. Nadie, excepto B, conoce esta variante, y todos piensan que es mala, jugando a su manera. En muchos casos, no hacen los mejores movimientos, y A, que conoce la variante desde adentro gracias a sus muchas derrotas y fracasos al principio, tiene una ventaja sobre su oponente y generalmente empata o gana el juego. A ha perdido el miedo al fracaso porque el deseo de convertirse en un experto era mucho mayor.

Harm Wiersma, seis veces campeón mundial de damas, que se retiró del deporte activo en 1984, podía hablar desde la experiencia. En la preparación para el torneo mundial de 1981, celebrado en los Países Bajos, donde él era el retador, se sintió tan "estresado" que buscó la ayuda de un psicólogo.

> "En ese momento, me di cuenta de que me parecía agradable quitarme algo de presión. Aunque abordo estas cosas con sobriedad, me he convencido de que la guía mental es muy significativa. Creo en ello, en cualquier caso."

El miedo al fracaso también se discutió, y el objetivo era el mismo: optimizar el funcionamiento mental del atleta. Según Blitz:

> "En general, en aproximadamente el noventa por ciento de los casos, la guía mental se refiere a atletas que no se sienten seguros y tienen miedo al fracaso. Personas que no se dan cuenta completamente de lo que realmente pueden hacer en momentos decisivos. Mi método apunta

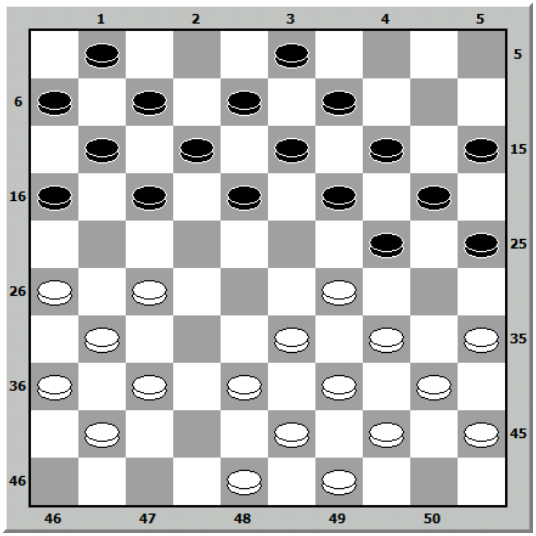
> a restaurar la confianza en uno mismo de alguien. Esto significa que en nueve de cada diez casos, debes enseñar a alguien a concentrarse bien. Si alguien está cien por ciento concentrado durante una acción, no puede tener miedo al fracaso por definición. No los trato. Les enseño cómo aplicar las cosas por sí mismos y les enseño algunos principios. Les doy ejercicios para que puedan entender más, adoptar una actitud y mentalidad diferentes, para que puedan enfrentar las situaciones cuando las cosas amenazan con salir mal."

El miedo al fracaso también ocurre en los mejores jugadores de damas. Hasta 1980, en los torneos nacionales, los últimos años no habían visto llegadas iguales de dos o más participantes. Pero en 1980, ya no era necesario sorprenderse. En este torneo, habían ocurrido tantos resultados "inesperados" y otros factores habían tenido una influencia tan decisiva que cualquier otro resultado también sería explicable. Tomemos como ejemplo la reunión entre Clerc y Van der Wal. Con un empate, probablemente no se beneficiarían. Sin embargo, los mejores jugadores buscaron situaciones claras esta vez. Incluso Clerc, presumiblemente por miedo al fracaso, ofreció un empate temprano, que fue rechazado con indignación por Van der Wal.

Peter Schellekens de Kerkrade tuvo un comienzo particularmente pobre en las semifinales del Campeonato Holandés de Damas en Zwolle en 1993. El campeón de Limburgo perdió en la primera ronda ante Johan Krajenbrink. Describió sucintamente su debacle en la primera ronda contra Krajenbrink como "miedo al fracaso" y explicó más a fondo: "Jugué demasiado inseguro en la apertura y me dejé retroceder un poco. Cuando cometí un cálculo estúpido en una resolución, se acabó."

Después del 16º movimiento, 32-27, el juego entre Sijbrands y Andreiko en 1973 por el Campeonato Mundial se declaró empate por propuesta de Andreiko, que jugaba con blancas. Este acuerdo temprano para un empate indica que ambos jugadores trataron claramente con el miedo al fracaso y la presión del campeonato.

Ton Sijbrands



Andris Andreiko

Estos sentimientos de ansiedad y estrés fueron confirmados más tarde por Sijbrands, quien habló sobre los desagradables efectos secundarios que experimentó debido a esta presión mental. Para él, esta situación se sintió como una pesada carga levantada de sus hombros cuando escribió una carta a la Federación Mundial de Damas en 1974, renunciando a su título de campeón mundial. Esta decisión significó una enorme liberación del estrés y el miedo al fracaso que experimentó durante el

enfrentamiento contra Andreiko. Le dio la oportunidad de liberarse de la presión y disfrutar nuevamente del juego de damas.

Muchos años después, durante el Maarstoernooi de 1993, Sijbrands solo logró el 50% de los puntos. Su miedo al fracaso o el miedo a perder fue la causa. Cuando perdió ante Schwarzman, el ex campeón mundial quedó muy conmocionado. Sus tres próximos juegos terminaron en empate en dos horas cada uno. En su último juego, incluso perdió una oportunidad de ganar contra Johan Krajenbrink, quien terminó por encima de él.

1.15.1 Los negocios

De las confesiones de experimentados jugadores de damas, surge una conclusión convincente: el miedo al fracaso es un demonio omnipresente que no solo baila en los tableros de ajedrez y damas, sino que también reina despiadadamente en la implacable arena de los negocios, donde la presión para rendir y cumplir expectativas forma la columna vertebral de cada empresario ambicioso. En este deslumbrante laberinto de desafíos paralelos y pruebas compartidas, desvelamos un caleidoscopio de pautas para disipar a los monstruos del miedo al fracaso:

Construcción de la Torre del Sublime Autoconfianza: Así como los reyes y reinas en el tablero de ajedrez resguardan sus castillos, el guerrero empresarial debe cuidar la autoconfianza como la joya más preciosa en su arsenal. Emprenda una búsqueda de autoconocimiento considerando tanto los éxitos

como los fracasos como combustible para el crecimiento personal.

La Forja de la Preparación Mental:
Los jugadores de damas que presumen de guía mental tienen una ventaja que no debe subestimarse. Sumérjase en las mezclas secretas de meditación y atención plena para desterrar el estrés y el miedo al fracaso de los rincones más oscuros de su mente.

El Templo de la Concentración y el Enfoque:
Ofrezca sacrificios a los dioses de la concentración y el enfoque, pues son los centinelas que mantienen cerradas las puertas del miedo al fracaso. Redirija sus pensamientos a la tarea en cuestión, no a los espectros de un posible fracaso.

Los Jardines de los Pensamientos Positivos:
Siembre las semillas de pensamientos positivos y coseche los frutos de la autoconfianza. Deje que las páginas de su pasado le cuenten sobre triunfos, no derrotas, y recuerde que el fracaso es solo un paso en el camino hacia el éxito.

El Camino de la Mejora Continua:
La búsqueda de la perfección es como un viaje mítico sin fin. En su lugar, abrace el camino de la mejora continua, donde cada error es un bloque de construcción para un futuro más fuerte.

Domar a los Dragones de la Presión:
Aprenda el arte de manejar la presión del rendimiento. Establezca metas realistas, vigile su equilibrio entre trabajo y vida, y aplique técnicas para aliviar el estrés para domar a los dragones de la presión.

La Forja de la Dedicación Profesional:
Forje una ética de trabajo inquebrantable y una dedicación sin límites a la auto-superación. Deje que sus esfuerzos hablen de la convicción de que ha hecho todo para abrazar el éxito.

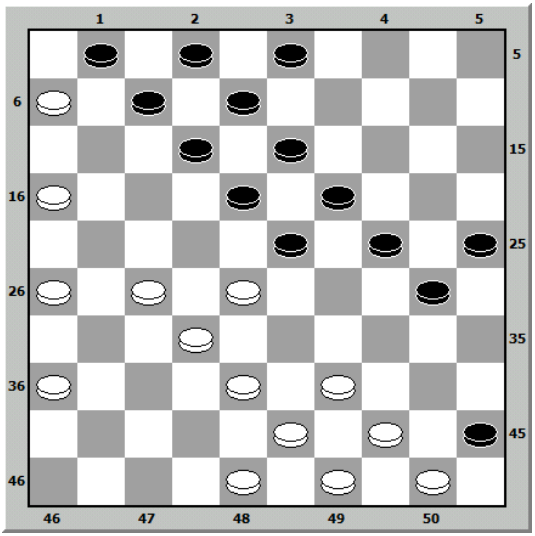
Esta épica historia de jugadores de damas revela que el camino para vencer el miedo al fracaso está lleno de desafíos, pero con las estrategias y la mentalidad adecuadas, se puede lograr la victoria, ya sea en el tablero de damas o en los negocios. Es una batalla que todo héroe puede ganar con valentía y determinación.

Adoptar un enfoque audaz es crucial en los negocios. Las personas asumen diversos roles y, a menudo, aún no lo hacen bien en la primera etapa. Sin embargo, este es simplemente el camino que debemos seguir para convertirnos gradualmente en expertos en el tipo de negocio donde nos sentimos en casa. Un buen ejemplo se ve en el jugador de damas Harm Wiersma, quien había superado el miedo al fracaso desde hacía mucho tiempo y era un verdadero luchador en el tablero de damas.

1.16 Flexibilidad

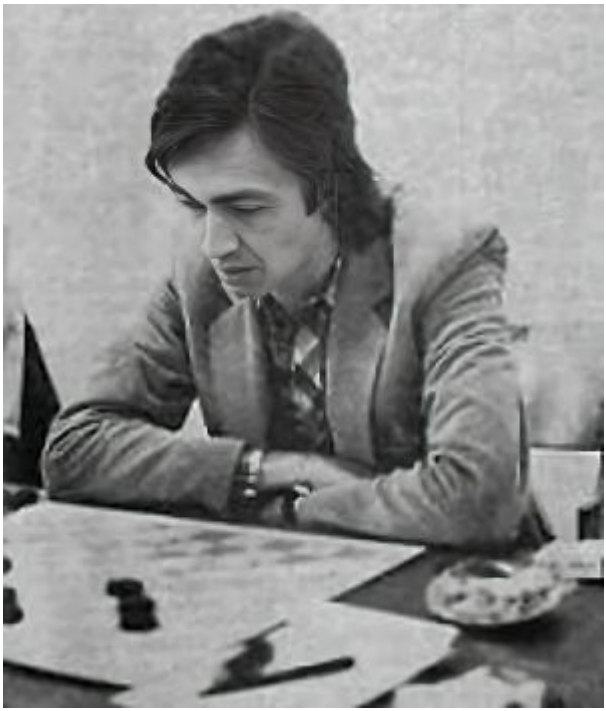
Los jugadores de damas deben ser altamente flexibles en su pensamiento porque un movimiento del oponente puede alterar drásticamente toda la situación.

Daniel Issalène



Hans Jansen

Los jugadores de damas buscan tejer flexibilidad en sus posiciones. En la posición entre Hans Jansen (blanco) y Daniel Issalène (negro) mencionada anteriormente, Frans Drost nos informó que proporcionar comentarios verdaderamente perspicaces con la ayuda de análisis era desafiante. También era incierto quién tenía la ventaja, aunque inicialmente, Drost se inclinaba hacia la posición blanca debido a su flexibilidad. Jansen también creía que tenía una mejor posición, pero no pudo demostrar nada concreto después del juego.



Daniel Jean-Pierre André Issalène (1948-2012)
(https://ru.wikipedia.org/wiki/ Иссален,_Даниэль)

Lo desconocido genera indiferencia, y lo no entrenado lleva a la insuficiencia. Sin embargo, incluso el entrenamiento repetido no siempre se traduce en resultados fluidos en la práctica, como ha demostrado la experiencia. Es sorprendente cuántas dificultades enfrentan incluso jugadores de alto nivel, incluso después de años y cientos de juegos grabados, con la aparentemente simple notación de movimientos en las damas. Algunos, incluso a nivel de maestros, todavía tienen un papel con numeración del 1 al 50 al lado del tablero. No es fácil enfrentarse a tales jugadores con una notación tradicional, ya que la flexibilidad a menudo es

inversamente proporcional a la dificultad de la notación tradicional. Por lo tanto, la flexibilidad no es una característica otorgada a todos.

Los mejores jugadores deben tener una gran flexibilidad debido a desarrollos inesperados, como medidas de COVID-19 y regulaciones antidopaje. Jugar en diferentes países requiere adaptabilidad a las costumbres locales, la comida y las condiciones climáticas.

Sijbrands también mencionó la flexibilidad mental cuando participó en el Campeonato Mundial de Damas por Equipos Continentales en 1985, donde la directiva era empatar, preferiblemente lo más rápido posible, contra los rusos. Sin embargo, Korenjevski, al igual que Virni, no estaba inclinado a un empate rápido. Inicialmente, Clerc y Korenjevski empataron, seguidos más tarde (después de tres horas y media de juego) por Virni y Sijbrands. En retrospectiva, Sijbrands tuvo que admitir que no solo el reloj de Virni (tenía cinco minutos para quince movimientos), sino también la posición en el tablero le dieron todas las razones para seguir jugando. Sin embargo, un cambio tan radical requería una cierta flexibilidad mental, y a su edad, se volvía cada vez más difícil lograrlo.

Las características de comportamiento exigidas por el mundo empresarial, como el espíritu empresarial, la ambición, la iniciativa, el análisis de problemas, la capacidad de toma de decisiones, la perseverancia, la flexibilidad, la capacidad de aprendizaje y la tolerancia al estrés, son esenciales para los jugadores de damas de hoy, como señaló Frank Drost en la década de 1990.

1.16.1 Los negocios

La flexibilidad en el ámbito empresarial abarca diversos aspectos cruciales para la adaptabilidad y el éxito en un entorno que cambia rápidamente. Además del pensamiento "fuera de la caja", del cual proporcionaré un ejemplo, aquí hay algunas otras facetas de la flexibilidad:

Adaptabilidad y disposición para el cambio:
La respuesta rápida a los cambios en las condiciones del mercado, la tecnología y los modelos de negocios es vital. La capacidad para adaptarse rápidamente a nuevos entornos es crucial para el éxito sostenido.

Apertura al cambio:
Las personas y las empresas flexibles están receptivas a nuevas ideas e innovaciones. Están dispuestas a desafiar los métodos tradicionales para alinearse mejor con las necesidades cambiantes.

Habilidades para resolver problemas:
Las personas flexibles sobresalen en idear soluciones inventivas a problemas inesperados. Poseen un talento natural para encontrar respuestas de manera rápida y efectiva.

Trabajo en equipo y colaboración:
La flexibilidad también implica la capacidad de colaborar de manera efectiva y comunicarse con equipos diversos e individuos con antecedentes diferentes. Adaptarse a diversos estilos de trabajo e ideas es esencial.

Gestión del tiempo:
La capacidad para priorizar, realizar múltiples tareas y gestionar efectivamente la presión del tiempo es un aspecto crucial de la flexibilidad. Involucra adaptarse a diferentes plazos y tareas sin comprometer la calidad del trabajo.

Capacidad de aprendizaje y adaptabilidad:
La flexibilidad incluye la disposición para aprender continuamente y adaptarse a nuevos conocimientos, habilidades y tecnologías. La capacidad para abrazar rápidamente nuevos conceptos y herramientas es crucial en un entorno empresarial que cambia constantemente.

Pensamiento "fuera de la caja":
Esto requiere la disposición para cambiar de dirección y adaptarse a nueva información. Los pensadores flexibles pueden cambiar rápidamente entre diferentes ideas y enfoques. Esta característica no solo es beneficiosa para la flexibilidad, sino también para la creatividad, resolución de problemas, innovación, pensamiento crítico, asunción de riesgos e imaginación.

En el contexto de las damas, el juego enseña a pensar "fuera de la caja". Ya me habían dicho durante mis días universitarios que poseía mucha intuición. Aquí es donde entra en juego la experiencia de la investigación, y en el mundo empresarial se aprende a pensar rápidamente y de manera práctica.

1.16.1.1 Un ejemplo práctico

Un destacado investigador del juego de damas italiano es el Dr. Francesco Pratesi, quien quería conocer el posible primer nombre de C. Mancini, el autor de un libro de damas italiano en 1830. Resolví el caso en 15 minutos. Primero consulté mi base de datos sobre damas italianas, que como era de esperar, no arrojó nada. Otras búsquedas de literatura tampoco dieron resultados, así que recurrí rápidamente a Google Books, donde mi pensamiento flexible valió la pena. El Dr. Pratesi dijo lo siguiente:

> "Desanimado por estas búsquedas infructuosas, se me ocurrió la idea de involucrar a varios expertos en el asunto. Hice esto enviando el mismo correo electrónico a todos, preguntando si podían encontrar información sobre el tema en la literatura de damas disponible para ellos. Nadie respondió de inmediato, y no me decepcionó porque se trataba de un jugador de damas italiano muy hábil en las damas italianas, pero no particularmente experimentado en su historia, y algunos extranjeros muy experimentados en la historia de las damas, pero no lo suficientemente familiarizados con la variante italiana. En resumen, no había muchas esperanzas. Sin embargo, unos días después, un correo electrónico de Govert Westerveld abrió el camino correcto para mí. No se basaba en ningún material de damas que tuviera a su disposición, sino simplemente en una búsqueda en línea que habría sido fácil incluso para mí si tan solo hubiera pensado en formular la pregunta correctamente. En particular, recibí la reproducción de la portada que se

> muestra en la Figura 6. Increíblemente, con una portada, se respondieron al menos dos preguntas abiertas: la 'C' era de Cosimo [nombre de pila] y el 'Dottore' era un doctor".

Estos aspectos de flexibilidad son esenciales para responder a la dinámica del mundo empresarial moderno. La capacidad de adaptarse a los cambios, resolver problemas y colaborar es invaluable para promover el éxito empresarial.

1.17 Enfoque

¿Qué es el enfoque? Básicamente, enfocar significa 'afilar' y se trata de dirigir tu atención hacia algo, concentrar tu mente sin dejar que las distracciones interfieran.

Tanya Chub

Tomemos el ejemplo de Tanya Chub, quien aseguró la segunda posición en el torneo femenino de los Juegos Mundiales de Deportes Mentales en China. A pesar de perder ante Zoja Golubeva de Letonia en la final, se llevó la medalla de plata. En el entorno postolímpico de Pekín, la sala de juego pertenecía a

Chub durante una semana y media. En las preliminares, derrotó a un favorito tras otro. Sin embargo, Chub mantuvo la compostura:

> "Me enfoqué únicamente en mí misma y tomé cada partido uno a la vez. En las preliminares, ni siquiera sabía cuántos puntos tenía. Incluso en los playoffs (los 16 mejores jugaban según un formato de eliminación), traté cada juego de forma individual. Conscientemente bloqueé todo lo externo, excepto mi familia."

El enfoque no es crucial solo en el tablero de damas, sino también en asuntos relacionados con el juego de damas. Si queremos popularizar el juego de damas, nuestra atención debe dirigirse primero hacia los niños:

> Los niños deben ser alentados a involucrar sus cerebros. La sociedad tiende a favorecer actividades superficiales y rápidas, dejando de lado la concentración y la profundidad, lo cual es lamentable. Así como el fútbol tiene canchas de Cruijff, deberíamos esforzarnos por tener tableros de damas en plazas escolares, de la ciudad y del pueblo. El juego de damas es parte de la historia y cultura de los Países Bajos, y así debería seguir siendo. Para facilitar estas actividades, necesitamos apoyo, y la inversión en esta área es esencial. La Academia Dam puede desempeñar un papel en esto. Nuestro enfoque debe estar en los niños, fomentando su interés y participación en la rica tradición del juego de damas.

1.17.1 Los negocios

El enfoque, un activo potente, te permite mantener tu atención dirigida hacia una tarea o un objetivo específico. Por otro lado, la atención es una fuerza sutil que absorbe e ilustra información en el tejido misterioso de nuestros pensamientos. En el intrincado espectáculo del mundo empresarial, el enfoque se despliega como una joya brillante, indispensable para los herreros de la productividad y los forjadores de triunfos. En medio del enredo de tentaciones y ruido, un enfoque agudo nos permite desafiar el poder de las distracciones y abrazar resueltamente nuestros objetivos. Como un telar de eficiencia, el enfoque nos ayuda a tejer meticulosamente sin permitir que surjan errores.

Aún así, la atención tiene su propia atracción misteriosa en este majestuoso teatro de negocios. Como observador silencioso, la atención revela la profundidad de la información, forja la perspicacia y desvela los caminos hacia decisiones sabias. Es el trazo de pincel que llena el lienzo de nuestro negocio con significado y éxito. Enfoque y atención, cada uno como un músico en una orquesta de rendimiento empresarial, bailan armoniosamente juntos. Como las notas de una sinfonía, evocan la magia de un rendimiento orientado a resultados, desbloqueando las puertas del triunfo en el reino de los negocios. Con estas habilidades a tu lado, puedes dar forma a tus objetivos y crear el prisma del éxito para tu empresa.

En los negocios, "enfoque" se refiere a la capacidad de dirigir tu atención, energía y esfuerzos hacia

metas, tareas o actividades específicas. Esto abarca diversos aspectos:

Concentración:
La capacidad de concentrarse plenamente en una tarea o un objetivo específico sin distracciones. Esto implica poder ignorar estímulos externos y dedicarse a lo que es importante en ese momento.

Priorización:
La habilidad de determinar qué tareas o metas tienen el valor más alto y priorizarlas sobre otras cuestiones. El enfoque implica saber qué es importante y dirigir tu tiempo y recursos en consecuencia.

Orientación a objetivos:
Tener una comprensión clara de lo que deseas lograr y trabajar activamente para realizar esos objetivos. Esto incluye definir objetivos medibles y pasos para alcanzarlos.

Persistencia:
Significa trabajar incansable y decididamente hacia tus objetivos, incluso cuando el camino es desafiante o te enfrentas a obstáculos.

Eliminación de distracciones:
Esto implica reconocer y limitar las cosas que te distraen, como información excesiva, perder tiempo en tareas irrelevantes o influencias negativas que obstaculizan tu progreso.

En general, el enfoque en los negocios implica dirigir conscientemente tu energía mental, emocional y física hacia las metas que has establecido, evitando la dispersión o fragmentación de esa energía. Esto te

permite ser más productivo y alcanzar tus objetivos de manera más efectiva.

Los empresarios poseen un enfoque inmenso. Porque saben exactamente por qué están haciendo algo, pueden hacer que el negocio, o un proyecto, sea significativo. Recopilan motivos para estar altamente motivados y lograr el éxito en lo que están trabajando. Se dan cuenta de que hay pocas otras cosas tan importantes en ese momento y, por lo tanto, no se distraen fácilmente. Su enfoque también asegura que las empresas, o proyectos, permanezcan manejables. La visión general proporciona perspectiva y enfoque.

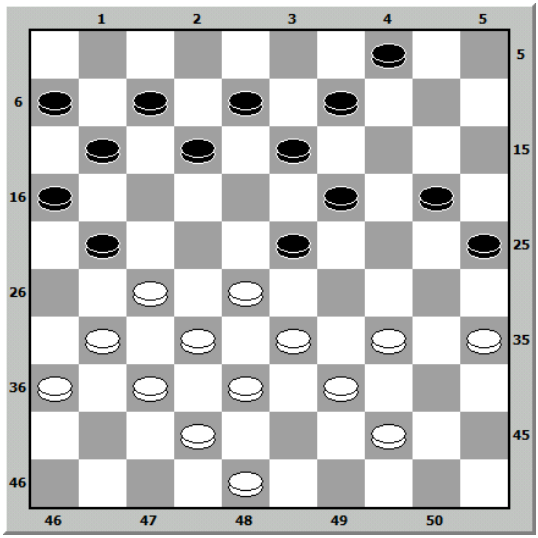
Un modelo en este enfoque podría ser Haitze Meurs, el presidente de la Federación Neerlandesa de Dames. Meurs, con su experiencia empresarial (fundador y propietario de una consultora donde ahora trabajan 160 personas), puede utilizar esa experiencia de manera efectiva. Sin embargo, su experiencia social también le ha enseñado a no apresurarse.

> "Mi primera acción será priorizar todos los problemas", dice Meurs. "Luego sabes en qué enfocarte primero. No tengo conocimiento del contenido del juego de damas. No he auditado la federación, pero por supuesto, lo haré. Y luego todos podemos buscar la sabiduría juntos. Es mejor pensar con inteligencia que trabajar duro."

En esencia, el enfoque en los negocios se trata de dirigir conscientemente tu energía mental, emocional y física hacia tus objetivos establecidos y evitar la fragmentación de esa energía. Esto permite ser más productivo y alcanzar los objetivos de manera efectiva.

1.18 Forzamiento

Durante el partido internacional entre los Países Bajos y Senegal en 1993, Harm Wiersma trató brillantemente al gran maestro Abdoulaye Der. En el siguiente diagrama, vemos cómo el forzamiento juega un papel crucial en el juego de las damas.



Al avanzar la pieza del rey con 27. 48-43, Wiersma aumenta la presión e induce al error negro 27. ... 21-26. Ahora, Wiersma fuerza la victoria de una manera hermosa:

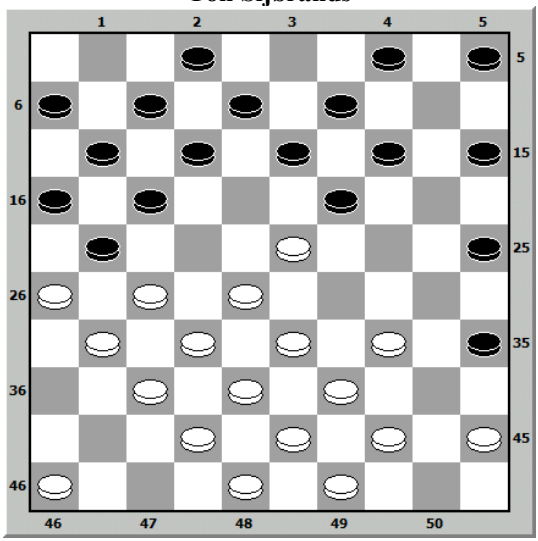
```
28.48-43 21-26 29.34-30 25x34 30.39x30 20-24
31.28-22 23-29 32.33-28  4-10 33.44-40 10-14
34.30-25 12-17 35.35-30 24x44 36.25-20 14x25
37.43-39 44x33 38.28x39 17x28 39.32x1
```

Abdoulaye Der, 1993
(Gentileza de Hanco Elenbaas)

Wiersma siempre fue un jugador conocido por sorprender a sus oponentes con sus movimientos forzados. Mientras Ton Sijbrands nunca logró vencer a Iser Koeperman, Wiersma lo logró varias veces. En un segundo juego de un partido de entrenamiento entre Wiersma y Koeperman en 1979, un sorprendente movimiento forzado de Wiersma resultó en ganar una pieza.

Es bien sabido que el ex campeón del mundo Ton Sijbrands disfrutaba experimentar con posiciones inusuales en partidas competitivas y torneos locales. A menudo ganaba esos juegos, pero a veces también perdía. Aquí, también, el forzamiento jugó un papel importante. Eso le sucedió en un juego contra el joven Auke Scholma en 1977.

Ton Sijbrands



Auke Scholma

```
16. . .   1-7  17.44-40 35x44 18.49x40 13-18
19.46-41 18x29 20.33x13  9x18 21.38-33
```

1.18.1 Los negocios

En el juego de las damas, "forzar" se refiere a obligar al oponente a realizar movimientos específicos, colocándolo en una posición desventajosa que finalmente conduce a una derrota. Se trata de crear movimientos obligatorios para el oponente mientras se limitan sus opciones.

En el ámbito empresarial, "forzar" implica obligar ciertas acciones, decisiones o resultados para lograr un resultado favorable. Este concepto se aplica a varios aspectos:

Negociaciones:
En las negociaciones, se aplica presión para lograr un resultado más favorable. Esto se puede hacer mediante diversas tácticas como amenazas o sanciones. Una parte puede amenazar con consecuencias negativas si la otra parte no acepta las demandas estipuladas, desde acciones legales hasta la terminación de una asociación. También se puede crear urgencia al enfatizar la necesidad de una decisión rápida.

Toma de decisiones:
La presión se puede aplicar durante el proceso de toma de decisiones de diversas maneras:

Creación de consenso: Una parte puede intentar forjar un consenso dentro de un grupo, haciendo que sea más difícil expresar opiniones disidentes.

Uso de poder o autoridad: Utilizar el poder o la autoridad puede ejercer presión sobre otros para tomar decisiones específicas.

Aprovechamiento de información o experiencia: Utilizar información o experiencia para persuadir a otros a adoptar un punto de vista particular.

Estrategia de ventas:
En las ventas, a menudo se intenta forzar una venta presionando a los clientes. Esto puede implicar el uso de límites de tiempo, crear una sensación de escasez y utilizar argumentos emocionales.

En los negocios, forzar tiene como objetivo dirigirse hacia una dirección favorable para la empresa y sus objetivos, a menudo influenciando decisiones, acciones o resultados. Aunque el concepto de forzar existe tanto en el juego de las damas como en los negocios, las aplicaciones y consecuencias naturalmente difieren.

1.19 Frustración

La frustración es el estado emocional de alguien impedido en alcanzar sus expectativas, necesidades o metas. Puede provenir de influencias externas, como circunstancias abrumadoras, y manifestarse a través de rasgos del carácter del individuo, como la agresión o la apatía.

La frustración es un suceso común en el juego de damas. Jugar contra un oponente considerablemente más débil y no lograr asegurar una victoria es un ejemplo destacado. En 1992, el jugador ruso Aleksei Tsjizjov se llevó el campeonato mundial con una notable ventaja de 6 puntos sobre los competidores Harm Wiersma, Rob Clerc y Ton Sijbrands. Sin embargo, durante un partido en 1993-1994 contra Harm Wiersma, tuvo dificultades para mantener su título, asegurando una estrecha victoria de 22-18. El campeonato mundial de 1994 se tornó desfavorable para Tsjizjov. A pesar de tener ventajas en cada juego, enfrentó dificultades para convertirlas en victorias, lo que llevó a frustrantes empates. Tsjizjov expresó su frustración, especialmente por no poder convertir posiciones prometedoras en victorias. Incluso Wiersma apenas escapó de ser derrotado por él. Durante el día de descanso del campeonato mundial, tuvo lugar un campeonato de ajedrez rápido, donde Tsjizjov, ya asegurado del título, dominó, aliviando sus frustraciones y embolsando 800 florines.

En el campeonato mundial de 1992, Ton Sijbrands se enfrentó a Ladji Fofana de Costa de Marfil. A pesar de encontrarse en una posición aparentemente ganadora, Sijbrands tuvo que esforzarse

inesperadamente. Después del juego, expresó su incredulidad de que la posición, bajo condiciones normales de juego, no fuera claramente ganadora. Sijbrands encontró la frustración conocida por los jugadores de élite: tener que encontrar un plan alternativo debido a un giro táctico en una de las variantes. Finalmente, aseguró estrechamente una victoria contra Fofana.

Ladji Fofana

Los verdaderos jugadores profesionales de damas superan rápidamente la frustración de un torneo o un juego perdido. Un ejemplo es el juego entre Gantwarg y el belga Hübner. Gantwarg aseguró una valiosa victoria, combatiendo efectivamente su frustración por lo que percibía como un resultado

manipulado entre Tsjizjov y Koeperman. Koeperman desestimó las acusaciones de su archienemigo como tonterías.

Ya sea en el ajedrez o en las damas, ambos juegos se juegan con la intención de ganar, y cuando falla, la culpa recae en última instancia en nadie más. Sin embargo, en la práctica, lidiar con las consecuencias de un juego, torneo o partido perdido puede ser un asunto desafiante. Una enfermedad leve pero frustrante siempre ha sido una excusa convenientemente aceptada.

Fred Ivens en 1989 (Foto: Pim Ras)

Procesar la frustración rápidamente no es una tarea fácil. Fred Ivens encontró una solución rápida. En una memorable ronda final en Samarcanda en 1969,

Andris Andreiko necesitaba vencer al jugador neerlandés de damas Fred Ivens para ganar el torneo. Andreiko utilizó uno de sus trucos psicológicos, fijando la mirada en Ivens con sus ojos fríos y parecidos a los de un pez antes de hacer su primer movimiento. Las tensiones en el tablero aumentaron, y después de un sacrificio mal calculado por el campeón mundial reinante, Ivens tuvo la oportunidad de ganar con una combinación. Todos se congregaron alrededor de su tablero, sintiendo el potencial. Debido a los nervios, Ivens ejecutó la combinación incorrecta, pasando una hora jugando al tenis de mesa después para librarse de todas las frustraciones.

1.19.1 Los negocios:

¿Y qué hay de la frustración en la vida empresarial? Para muchos, la realidad cotidiana de la frustración en la vida empresarial es familiar. La frustración proviene de muchas fuentes, como la falta de reconocimiento, obstáculos para alcanzar metas e incertidumbre sobre el futuro. Puede derivar de múltiples factores:

Disparidades:
Cuando las personas sienten que su trato no está alineado con sus pares o logros, puede provocar frustración.

Limitaciones:
Si hay una sensación general de que uno no puede alcanzar las metas establecidas, puede conducir a la frustración.

Incertidumbre:
Cuando las personas no están seguras sobre lo que depara el futuro en la empresa, puede llevar a la frustración.

La frustración puede tener un impacto negativo en los negocios, causando conflictos, problemas de productividad y un deterioro del ambiente laboral. Abordar posibles frustraciones con una comunicación clara y efectiva es crucial.

Esto minimiza malentendidos y evita conflictos. Establecer metas realistas también contribuye a reducir la frustración, ya que las metas inalcanzables a menudo conducen a decepciones. Construir una red de apoyo con colegas, mentores o amigos puede ayudar en situaciones estresantes. Aprender técnicas efectivas de manejo del estrés, como la atención plena y la gestión del tiempo, contribuye a reducir las frustraciones en el entorno empresarial, evitando una disminución de la productividad, un ambiente laboral negativo y conflictos.

Estrategias para Reducir la Frustración en los Negocios:

Sea transparente y abierto:
Cree un ambiente donde las personas se sientan cómodas expresando sus opiniones y haciendo preguntas.

Proporcione pautas y expectativas claras:
Asegúrese de que las personas comprendan lo que se espera de ellas.

Comunicación:
Hable sobre los sentimientos de frustración con una persona de confianza para procesarlos y encontrar una solución.

Consejos Específicos para Manejar la Frustración en los Negocios:

Identifique la fuente:
Comprenda qué está causando la frustración para manejarla mejor.

Hable al respecto:
Discuta la frustración con alguien en quien confíe. Esto ayuda a procesar las emociones y puede llevar a encontrar una solución.

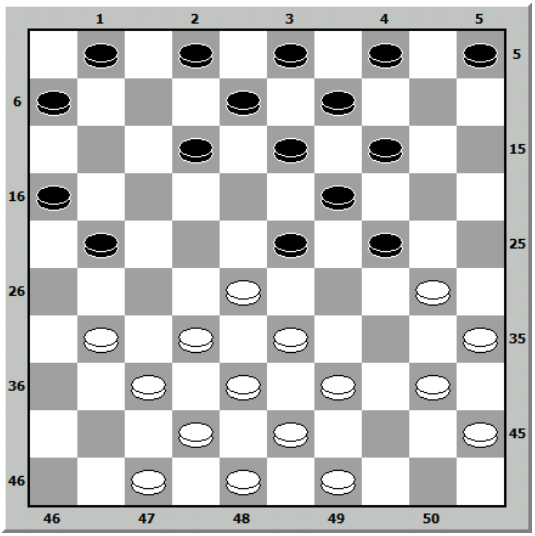
Canalice la frustración:
Encuentre una salida saludable para la frustración, como hacer ejercicio, escribir o discutirlo con un terapeuta.

Concéntrese en lo positivo:
Concéntrese en los aspectos positivos de su vida y trabajo. Esto puede ayudar a reducir el nivel de frustración.

Recuerde que la frustración es una emoción normal. Es aceptable sentirse frustrado siempre y cuando maneje esta emoción de manera saludable.

1.20 Diligencia casera

"Con diligencia se indica el resultado del autoestudio en relación con las aperturas, combinaciones, sacrificios, etc., en el juego de damas. Freek Raman escribió sobre ello en El Juego de Damas de 1939, y se trataba de un hermoso movimiento cebo que ejecutó como jugador negro en un juego simultáneo. Su oponente cayó en la trampa, y luego Raman ejecutó un hermoso movimiento de damas. La posición era la siguiente:



El jugador negro (jugador simultáneo) jugó 14-20, blanco incitando a 30-25, lo que sucedió, y luego el negro fue a damas:

```
01...    14-20 02.30-25 21-27 03.31x22 12-18
04.25x14 18x27 05.32x21 23x41 06.47x36 16x27
07.14x23 24-30 08.35x24 27-32 09.38x27 13-19
10.23x14  9x47
```

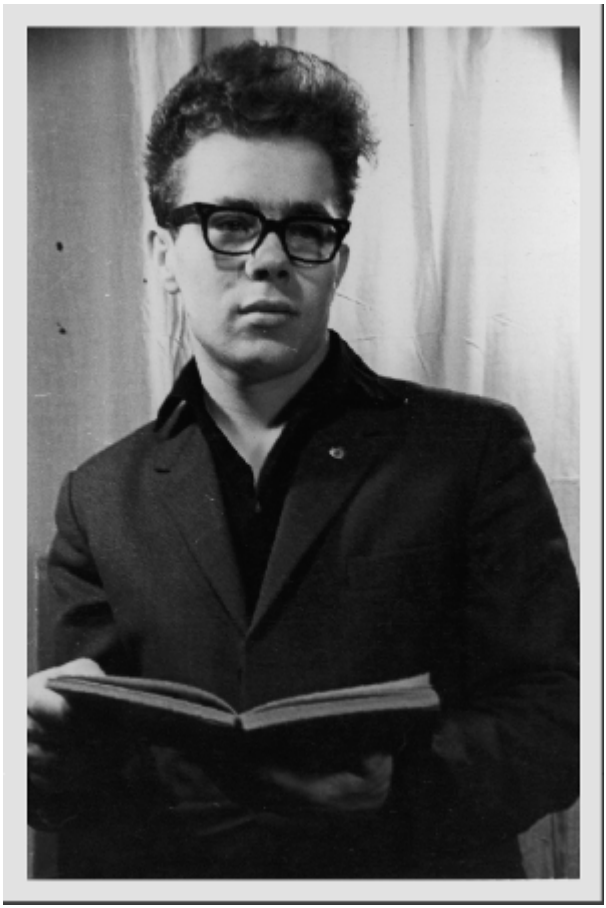
En 1958, el retador ruso Iser Koeperman jugó contra el campeón mundial de 1956, el canadiense Marcel Deslauriers. Los teóricos del juego de damas en nuestro país discutirán durante mucho tiempo sobre la apertura de este sexto juego jugado en Enschede (nuevamente un empate). Si no logran encontrar un movimiento fortalecedor para el blanco, se podría hablar acertadamente de una variante Enschede. Después de todo, la serie de movimientos utilizados por el negro hasta ahora se consideraba poco recomendable. Sin embargo, Koeperman no pudo aprovecharlo. Al contrario, lo opuesto fue cierto. La consecuencia de esto es que o Koeperman no manejó bien la apertura, o en nuestro país algunos se aferran demasiado dogmáticamente a ciertos conceptos. Sobre esto, la 'diligencia casera' teórica debe tomar una decisión. Cuando preguntamos a Deslauriers su opinión sobre su 'nueva variante', pareció algo sorprendido.

> "Si esta variante se considera mala, no estoy al tanto. En Canadá solo hemos estado jugando en el tablero internacional de 100 cuadros durante poco tiempo, así que no hemos tenido tiempo de estudiar sus teorías sobre aperturas. Así que juego guiado por el enfoque canadiense en el tablero de 144 cuadros. Si hago cosas audaces según su opinión, es solo porque no lo sé, y el resto me parece aún más audaz."

Una confesión honesta del canadiense. Dado que Deslauriers salió de la apertura con un juego igualado a pesar de todas estas aventuras, la lección aprendida podría ser que algunas cosas son mucho menos positivas de lo que los teóricos asumen.

El campeón mundial de damas en 1960, el estudiante de 19 años Tsjegolev, creía que uno debería aprender, estudiar y analizar tanto el ajedrez como el juego de

damas desde temprana edad, ya sea joven o viejo. "¡Por supuesto, el talento natural, la perseverancia, el carácter y otros factores juegan un papel significativo!"



Wjatsjeslaw Tsjegolev, 1961

En 1989, Ton Sijbrands jugó un partido contra Anatoli Gantwarg, que ganó 7-5. Superó al rival soviético Gantwarg tanto técnica como tácticamente. El 'Artillero de Minsk' palideció bajo los reflectores

del Deventer Schouwburg contra el sorprendentemente vital Sijbrands. Poco salió de su charla dura previa: 'Tengo hambre de nuevo, y sin hambre no puedo devorar a Sijbrands.' Cada vez, Sijbrands conseguía las posiciones deseadas en el tablero, y después del sexto y último juego, la enciclopedia ambulante del juego de damas dijo: "La posición de apertura después del decimocuarto movimiento solo es conocida de uno de mis propios juegos de entrenamiento, y hemos discutido esta variante extensamente esta mañana." El entusiasmo de Sijbrands parece ser el resultado de la colaboración perfecta con su joven segundo Johan Krajenbrink, quien no solo mostró un gran compromiso, sino que también tuvo una contribución significativa a este partido. Para el verdadero entusiasta del juego de damas, el partido más que cumplió con las altas expectativas. La creatividad de Sijbrands fue un festín para los ojos. Sorprendió al ruso casi a diario, y también estaba constantemente alerta ante la 'diligencia casera' de su oponente. No siempre justificado, como dijo Krajenbrink: "Gantwarg se deja engañar en posiciones que ni siquiera hemos mirado."

La diligencia de Harm Wiersma finalmente dio sus frutos. Durante mucho tiempo pareció que el frisón se perdería el título mundial de damas, ya que para obtener ese título tenía que superar al campeón Anatoli Gantwarg en la revancha del Campeonato Mundial al menos una vez. No importa cuánta violencia en el juego de damas aplicara Wiersma al principio, parecía fallar como retador. La redención llegó solo en el decimoquinto juego, después de lo cual el sacudido Gantwarg quedó cuatro puntos atrás en dos duelos más. Después de eso, el Wiersma de 28 años recapturó definitivamente el título mundial con dos empates. Al igual que en Utrecht en 1979, el

partido terminó con una victoria por 22-18 para el frisón. Su juego pudo cautivar a los entusiastas del juego de damas, y eso se debió sin duda en parte al trabajo de apoyo de, entre otros, Sijbrands y Scholma. Todo el equipo de apoyo demostró su valía, incluido el psicólogo.

1.20.1 Los negocios

En el mundo empresarial, no hay un equivalente exacto para el término holandés 'huisvlijt', por lo que debemos reemplazarlo por 'autoeducación'.

La autoeducación en el ámbito empresarial abarca una amplia gama de iniciativas mediante las cuales las personas pueden ampliar sus conocimientos, adquirir nuevas habilidades e implementar estrategias innovadoras. Esto va más allá de la educación formal convencional, ya que se centra en

el crecimiento autodirigido y en el impulso continuo de mejora y expansión. La práctica de la autoeducación en los negocios se vuelve cada vez más relevante en un mundo en constante evolución, ayudando a construir ventajas competitivas y fomentar la innovación. Permítanme compartir mis propias experiencias de autoeducación durante las noches, que llevaron a la creación de dos empresas con la ayuda de químicos altamente calificados, posteriormente adquiridas por corporaciones multinacionales.

Estudio de idiomas y crecimiento internacional:
El estudio de idiomas es un aspecto crucial de la autoeducación en el mundo empresarial, especialmente en una economía cada vez más globalizada. Aprender nuevos idiomas no solo proporciona acceso a diferentes mercados, sino que también facilita la comunicación efectiva con clientes, socios y colegas internacionales. Dominar varios idiomas permite a empresarios y empresas ampliar su alcance global y explorar nuevas oportunidades comerciales.

Creación de productos e innovación:
El concepto de creación de productos e innovación ilustra un aspecto esencial de la autoeducación en los círculos empresariales. Esto implica explorar nuevas ideas, comprender los requisitos del mercado y conceptualizar soluciones innovadoras. A través de la autoeducación, las personas tienen el poder de mantenerse al tanto de las nuevas tendencias, realizar análisis de mercado y pensar de manera creativa para crear productos que sean únicos y valiosos para los consumidores.

Upcycling y sostenibilidad:
El aprendizaje autodirigido sobre sostenibilidad implica buscar formas de renovar y reutilizar residuos. Esto no solo contribuye a preservar nuestro planeta, sino que también presenta una oportunidad para obtener ingresos adicionales al tiempo que mejora la imagen ecológica de su empresa.

Transformación digital y nuevas aplicaciones:
En la era digital, la autoeducación en el desarrollo de nuevas aplicaciones para productos existentes es invaluable. Esto implica comprender las últimas tendencias tecnológicas, explorar formas de mejorar los artículos existentes o encontrar formas completamente nuevas de usarlos. Básicamente, se trata de descubrir cómo los avances tecnológicos pueden mejorar la experiencia del cliente.

Beneficios de la autoeducación en los negocios:
El principal beneficio de la autoeducación dentro de los círculos empresariales es el desarrollo continuo tanto de individuos como de organizaciones. Al seguir aprendiendo, las empresas pueden navegar más fácilmente por los cambios en el mercado y mantenerse al tanto en el mundo empresarial acelerado. Se trata de mantenerse proactivo, anticipar tendencias y abrazar la innovación, lo cual es esencial para el éxito y el crecimiento de un negocio.

El proceso de autoeducación en el ámbito empresarial es necesario para la retención del empleo. Requiere dedicación y un compromiso de por vida con el aprendizaje, al tiempo que se mantiene abierto al cambio y a nuevas ideas. Permite a individuos y empresas adaptarse a un entorno en constante cambio y prosperar en un mercado competitivo.

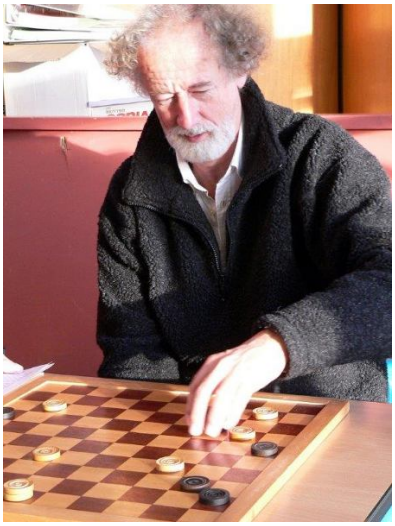
1.21 Individualismo

Y así, en el telón de fondo de esta compleja individualidad, nos aventuramos en la corriente turbulenta del individualismo, una línea de pensamiento que desciende con explosiones ardientes en la brecha entre el individuo y las masas. Este río de filosofía y perspectiva se sumerge sin miedo sobre los acantilados de los intereses personales, proclamando su supremacía sobre las aguas tranquilas de la colectividad. Aquellos atrapados en la inundación del individualismo bailan al ritmo de la autonomía personal y la libertad individual, sus movimientos coreografiados por las olas de deseos y necesidades únicas. La búsqueda continua de la independencia suena como un aplauso estruendoso, y la competencia se eleva como un monumento a la capacidad humana de trascender el statu quo. Una sinfonía de autorrealización resuena en cada rincón del escenario, mientras la ideología proclama su credo de derechos y libertades individuales que resuena en las cámaras de la conciencia social.

Volviendo a nuestro juego de damas, el juego de grupo en los círculos de damas no se clasifica en el capítulo del individualismo, aunque la afirmación frecuentemente escuchada, "Yo sé jugar a las damas", sugiere que muchos, al establecer sus propios estándares, colocan el derecho del jugador por encima del juego. El juego de grupo a un alto nivel no permite el individualismo, pero de hecho es la forma más solitaria de jugar a las damas. Después de todo, un juego de damas es una experiencia estrictamente personal; una lucha solitaria contra los siempre nuevos secretos de un juego antiguo. Junto con el

conocimiento concreto, la intuición y la suerte juegan un papel abstracto, y ningún análisis es capaz de reproducir esa experiencia total. Una experiencia que es diferente para cada jugador; de lo contrario, no habría decisión.

En cuanto a la composición de las damas, esta forma de arte del juego de damas tiene una imagen individualista. Bastante peculiar, teniendo en cuenta que esta forma de jugar a las damas busca un intercambio de ideas que se exploran colectivamente. Ideas que también deben normarse según las Sharp Rules (SR). Una composición debe adherirse a estas SR establecidas. El individualismo está excluido por las SR, lo que explica el pequeño número de jugadores de damas que se dedican a la composición de damas.



Dr. Arie van der Stoep
(Uno de los mejores compositores e historiadores de las damas en los Países Bajos)

Aquí hay algunos ejemplos para aclarar la diferencia entre individualismo e individualidad:

Ejemplos de Individualismo:

Postura Política:
Una persona que cree firmemente en el individualismo aboga por una menor intervención del gobierno y enfatiza las libertades y derechos individuales, como la mínima burocracia y los impuestos.

Vida Autosuficiente:
Una persona individualista puede preferir resolver problemas de manera independiente, evitar depender de otros y hacer hincapié en la responsabilidad personal sobre las acciones colectivas.

Ejemplos de Individualidad:

Expresión Creativa:
El estilo artístico único de un pintor, escritor, músico, jugador de ajedrez y jugador de damas ilustra su individualidad, ya que este estilo refleja las características personales y la originalidad del artista.

Valores e Intereses Personales:
Los valores, creencias e intereses únicos de alguien, como la pasión por un hobby específico, una filosofía de vida distintiva o un interés inusual, demuestran su individualidad.

En resumen, mientras que el individualismo se centra en promover los intereses y derechos

individuales, la individualidad se refiere a las características únicas y distintivas que hacen a cada persona única.

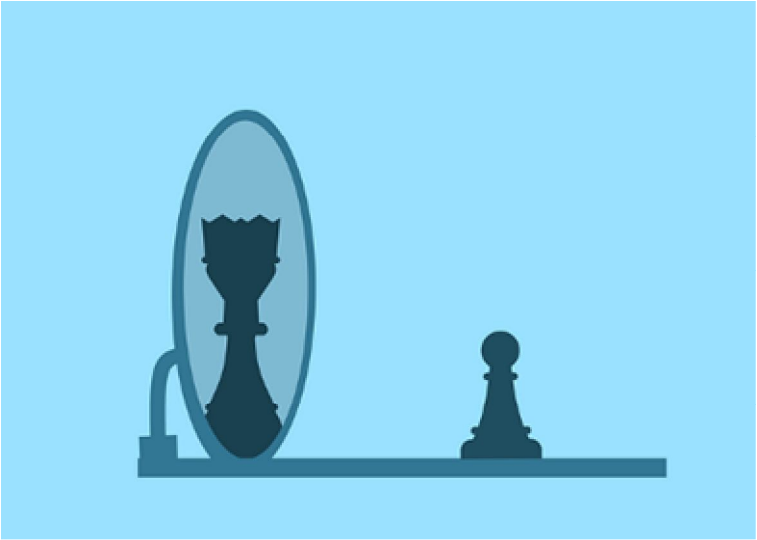
1.21.1 Los negocios

Había una vez dos amigos llamados Pedro y Pablo. Pedro era una persona individualista. No tenía miedo de expresar sus opiniones, incluso si eran impopulares. Tampoco tenía miedo de correr riesgos. Pablo era una persona más colectiva. Le preocupaba más el bienestar del grupo que sus propios intereses individuales. También estaba más dispuesto a comprometerse. Los dos amigos a menudo tenían desacuerdos. Pedro sentía que Pablo se comprometía demasiado y no expresaba su propia opinión lo suficiente. Pablo sentía que Pedro era demasiado egoísta y no consideraba lo suficiente los intereses de los demás.

Un día, Pedro y Pablo discutieron sobre un nuevo proyecto que su empresa quería comenzar. Pedro estaba entusiasmado con el proyecto y quería hacer todo lo posible para que tuviera éxito. Pablo estaba menos entusiasmado y pensaba que el proyecto era demasiado arriesgado. Pedro y Pablo se enzarzaron en una acalorada discusión. Se gritaron el uno al otro y no estaban dispuestos a comprometerse. Finalmente, el jefe de la empresa decidió cancelar el proyecto. Pedro estaba decepcionado, pero Pablo estaba aliviado.

Después de este evento, Pedro comenzó a darse cuenta de que su individualismo a veces podía causar

problemas. Decidió considerar más los intereses de los demás. Pablo también comenzó a darse cuenta de la importancia de expresar su propia opinión, incluso si no era popular. Decidió ser más asertivo. Pedro y Pablo siguieron siendo amigos, pero aprendieron a lidiar con sus diferencias. Aprendieron a comprometerse y a respetar los intereses del otro.



El mensaje de la historia

La historia de Pedro y Pablo ilustra cómo el individualismo y el colectivismo pueden influirse mutuamente. En este caso, el individualismo de Pedro llevó a conflictos con Pablo. Pero, en última instancia, también llevó a un cambio en el comportamiento de Pedro. En los negocios, el individualismo puede ser una fuerza maravillosa. Puede llevar a la innovación y la creatividad. Sin embargo, demasiado individualismo también puede causar conflictos, y por eso debe equilibrarse con el colectivismo. Es genial que los individuos pongan de manifiesto sus talentos y habilidades únicas, pero sin la ayuda de otros miembros de la empresa, queda en

duda si esta es la mejor solución para la empresa. Es mejor comprometerse.

Las características de Pedro, como expresar su opinión, disposición para correr riesgos y esforzarse por sus propios objetivos, enfatizan una tendencia individualista. El contraste entre Pedro y Pablo representa, de alguna manera, la tensión entre el individualismo y el colectivismo. Sin embargo, la evolución de Pedro y Pablo muestra un cierto cambio en su enfoque. Pedro comienza a considerar a los demás, indicando un reconocimiento de la importancia del colectivismo. Pablo se vuelve más asertivo y comienza a expresar su opinión, indicando un desarrollo de su individualidad.

La historia subraya el valor del equilibrio entre el individualismo y el colectivismo. Aunque inicialmente se enfoca en las perspectivas individuales y colectivas, concluye con un llamado a una sinergia armoniosa entre ambos enfoques para formar una cultura empresarial próspera.

1.22 Individualidad

El juego de las damas requiere una gran dosis de creatividad e individualidad. Los jugadores de damas deben desarrollar sus propias estrategias y tácticas para ganar. Esto significa que deben cultivar su propia forma única de pensar y jugar.

Existen muchos estilos diferentes en las damas. Algunos jugadores son agresivos, buscando derrotar a su oponente rápidamente. Otros son más defensivos, trabajando para fortalecer su posición antes de lanzar un ataque. Otros aún son más creativos, intentando sorprender a su oponente con movimientos inesperados.

El estilo individual de un jugador en las damas a menudo está moldeado por su personalidad. Los jugadores de damas agresivos suelen ser seguros y competitivos. Los jugadores defensivos suelen ser pacientes y analíticos. Los jugadores creativos suelen ser originales e ingeniosos.

La individualidad en el mundo de las damas:

Jugar a las damas es más que simplemente un juego; es un estilo de vida para muchas personas. Los jugadores de damas suelen ser apasionados por el juego y pasan una cantidad significativa de tiempo estudiando y jugando a las damas.

Los jugadores de damas pueden expresar su individualidad de varias maneras en el mundo de las damas. Pueden desarrollar su propio estilo de juego. También pueden desarrollar su propia forma única de pensar sobre el juego.

Por ejemplo, algunos jugadores están interesados en los aspectos históricos de las damas. Se sumergen en la historia del juego, las diversas teorías sobre las damas y las vidas de grandes jugadores de damas.

Otros jugadores de damas están interesados en los aspectos psicológicos del juego. Se sumergen en la psicología del juego, cómo piensan los jugadores y la influencia de las emociones en el juego.

Todavía otros jugadores están interesados en los aspectos artísticos de las damas. Se sumergen en la belleza del juego, cómo los jugadores de damas crean arte con sus movimientos y cómo el juego de damas puede inspirar a las personas.

Una historia:

Veamos una historia sobre la individualidad de un jugador de damas y la individualidad en el mundo de las damas.

Había una vez, antes de 1900, un joven jugador de damas llamado Isidore Weiss. Weiss era un jugador muy talentoso, pero también tenía un estilo de juego único. Weiss era un jugador muy creativo, siempre buscando movimientos de captura nuevos e inesperados.

El estilo de juego de Weiss no siempre fue popular entre sus oponentes. Algunos oponentes encontraban el estilo de Weiss demasiado impredecible. Les costaba entender y anticipar los movimientos de Weiss.

Otros oponentes encontraban el estilo de Weiss demasiado hermoso para ser derrotado. Disfrutaban jugando contra Weiss, incluso cuando perdían.

Isidore Weiss estaba orgulloso de su estilo único de juego. Sabía que lo diferenciaba de otros jugadores de damas. Estaba decidido a forjar su propio camino en el mundo de las damas.

Isidore Weiss

La historia de Weiss ilustra cómo la individualidad puede desempeñar un papel significativo en el deporte de las damas. Weiss fue un jugador exitoso de damas porque siguió su propio camino único. No

le importaba desarrollar su propio estilo, incluso si no le gustaba a todos.

Esta historia sobre Weiss es solo un pequeño ejemplo de cómo la individualidad puede desarrollarse en el deporte de las damas. Hay muchas otras formas en las que los jugadores pueden mostrar su individualidad.

La atracción peculiar del juego de damas radica en el hecho de que saca a relucir la personalidad completa del jugador. Su fuerza mental, así como sus debilidades, su completa individualidad, brillan.

Curiosamente, a pesar de la creciente individualidad de la sociedad neerlandesa, la literatura sobre las damas no suele discutir la individualidad del jugador de damas, y se presta muy poca atención a ella.

En octubre de 1984, hubo un enfrentamiento significativo entre jugadores de damas neerlandeses y rusos. Todos los días se enfrentaron con toda su fuerza, donde la individualidad naturalmente ocupó un lugar central. Después de todo, cada uno jugaba por sus propias oportunidades, y eso se evidenciaba en los resultados.

1.22.1 Los negocios

La individualidad de los jugadores de damas, con sus diversos estilos de juego basados en rasgos de personalidad, aporta varias ventajas en el mundo empresarial, especialmente en el liderazgo:

Resolución creativa de problemas:
Al igual que los jugadores de damas desarrollan sus estrategias únicas, los líderes con individualidad pueden idear enfoques diferentes, a veces no convencionales, para abordar desafíos empresariales. Esta creatividad puede ayudar a encontrar soluciones innovadoras a problemas complejos.

Flexibilidad en el liderazgo:
Al igual que en las damas, donde diferentes estilos de juego pueden conducir al éxito, los líderes con diversos rasgos de personalidad pueden adaptarse a diferentes situaciones empresariales. Esta adaptabilidad puede dar como resultado versatilidad y un liderazgo efectivo en varios escenarios.

Mejora de la dinámica del equipo:
Las personalidades diversas en las damas conducen a estilos de juego variados. De manera similar, un estilo de liderazgo basado en la individualidad puede mejorar la dinámica del equipo al aprovechar las diferentes cualidades y habilidades de los miembros del equipo.

Enfoque innovador:
Al igual que los jugadores de damas creativos sorprenden a sus oponentes, los líderes con una personalidad distintiva pueden inspirar el entorno empresarial y estimular nuevos enfoques para el desarrollo empresarial.

La diversidad de estilos de juego en las damas, moldeada por las personalidades de los jugadores, demuestra cómo una variedad de mentalidades y enfoques en el mundo empresarial puede conducir a perspectivas innovadoras y resultados exitosos.

Las habilidades mentales, las estrategias y la búsqueda de la excelencia desarrolladas durante la práctica de las damas pueden contribuir al éxito en el mundo empresarial y a la creación de productos innovadores. Aquí hay algunos aspectos que podrían ser aplicables:

Pensamiento estratégico:
Las estrategias desarrolladas en las damas, como la planificación anticipada, la anticipación de los movimientos del oponente y la búsqueda de soluciones creativas, pueden traducirse en pensamiento estratégico en el mundo empresarial. Esto puede ayudar en el desarrollo de productos innovadores y en la búsqueda de objetivos globales.

Resiliencia mental:
La capacidad de concentrarse, incluso bajo presión y durante largas sesiones de juego, puede ser un activo valioso en los negocios. Esta resistencia puede ayudar a perseverar en el desarrollo de nuevos productos, especialmente cuando se enfrenta a desafíos y contratiempos.

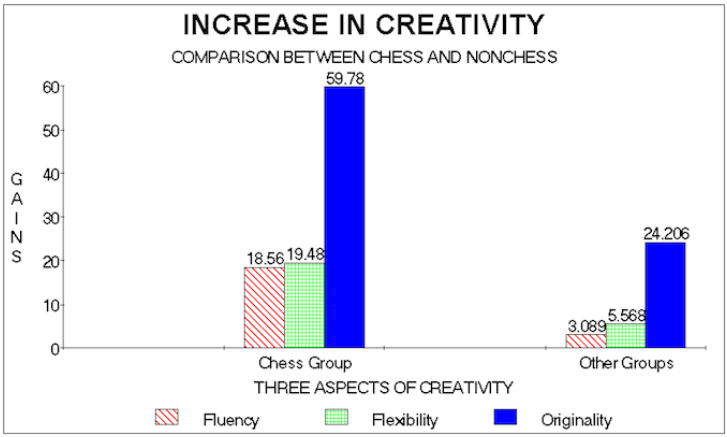
Impulso hacia el logro:
La ambición de sobresalir en las damas puede encender una ambición similar en los esfuerzos empresariales. Esta motivación puede llevar a la búsqueda de la excelencia en el desarrollo de nuevos productos e innovar a escala global.

Pensamiento creativo:
La capacidad de idear nuevas estrategias en las damas, incluso después de dejar de practicar el deporte mental, puede convertirse en la capacidad de generar soluciones innovadoras para crear nuevos productos a partir de materiales de desecho en el mundo empresarial.

La voluntad de estar en la cima del mundo, ya sea en las damas o en los negocios, sin duda puede desempeñar un papel en la ambición de desarrollar productos globalmente creativos. Estas cualidades personales y la mentalidad de un jugador de damas competitivo probablemente contribuirán al éxito en la creación de productos nuevos e innovadores.

1.22.1.1 Un ejemplo práctico

A menudo pensé que mi creatividad y la capacidad de producir algo no hecho por otros provenían del juego de las damas. Esta noción fue posteriormente confirmada, como reconoció el investigador de ajedrez Robert Ferguson en su tesis de 1994 'Teaching the Fourth “R” (Reflective Reasoning) Through Chess'. Descubrió que en los jugadores de ajedrez, tres aspectos de la creatividad aumentaron: fluidez, flexibilidad y originalidad.



Ferguson enfatizó que la fluidez verbal es la capacidad de una persona para expresar una gran cantidad de ideas con palabras. La flexibilidad representa la capacidad de una persona para producir diferentes tipos de ideas y cambiar de un enfoque a otro, o usar diferentes estrategias. Finalmente, la originalidad es la habilidad de generar ideas que son diferentes de las obvias. A medida que aumenta la originalidad en el ajedrez, lo mismo ocurre con los jugadores de damas. Por lo tanto, no deberíamos sorprendernos de que el ex campeón mundial Harm Wiersma tuviera tantas ideas extrañas e inesperadas en su vida empresarial. Tanto Wiersma como yo fuimos bendecidos con estas maravillosas cualidades de las damas.

Yo mismo ayudé a crear productos que eran únicos en el mundo y pude encontrar nuevas aplicaciones para productos nuevos y antiguos, incluso a partir de materiales de desecho. Yo mismo tuve importantes conversaciones con el TNO para realizar un estudio importante sobre la dosis diaria permitida para nuestro nuevo edulcorante hecho de naranjas. Algunos productos que ahora puedo nombrar son:

Neohesperidin Dihydrochalcone (edulcorante, 1500 veces más fuerte que el azúcar)
L-Rhamnose (utilizado en la industria de aromas)
Ácido carnosico (conservante natural para prolongar la vida útil de los alimentos)
Naringina soluble en agua (8 aplicaciones en la industria alimentaria)

Y todo eso por las noches, porque las ventas tenían que hacerse durante el día. Así que fueron muchos años de trabajo intenso.

1.23 Visión

En el juego de damas, la visión se refiere a la capacidad de ver cosas que están más distantes (mentalmente). Es la comprensión clara y exhaustiva de muchos movimientos en posiciones complicadas.

Max Euwe, 1935

Max Euwe dijo sobre el ajedrez que, además del intelecto, desarrolla otras cualidades cruciales en la vida: paciencia, precaución, comprensión de los planes del oponente, pero también imaginación y valentía cuando es necesario.

Parece sensato hablar sobre los jugadores de damas canadienses que juegan en el tablero de 144 cuadrados y pueden tener una mejor visión que los

jugadores en los 100 cuadrados. Cuando Ben Springer, el ex campeón mundial, fue a Canadá, jugó con Willy Beauregard.

Willy Beauregard (Foto: FMJD)

En el gran tablero de 144 cuadrados, fue derrotado, mientras que Beauregard demostró tener un dominio completo del juego de 100 cuadrados. De los 5 juegos en el tablero canadiense (144 cuadrados), Beauregard ganó 3 juegos, mientras que 2 juegos terminaron en empate. De los 5 juegos en el tablero de 100 cuadrados, Beauregard ganó 1 juego, Springer ganó 1 juego y 3 juegos terminaron en empate. La puntuación final fue Beauregard 13 a 7 puntos.

Ocurrió una situación inesperada de visión entre los jugadores de damas canadienses. Raoul Dagenais derrotó a Piet Roozenburg en 1952.

Raoul Dagenais, 1952

El gran maestro de los 144 cuadrados llegó a un continente extraño para probar suerte en un tablero en el que no estaba especializado y, después de ocho rondas, aún lideraba en un torneo en el que participaban los mayores especialistas en el tablero de 100 cuadrados. Al final, Dagenais perdió en la última ronda contra el jugador más débil, y

Roozenburg se convirtió en campeón mundial con una ventaja de 2 puntos sobre Dagenais. Sin embargo, Dagenais, con 2 puntos menos, tenía un puntaje más alto con el sistema Sonnenborn-Berger que Piet Roozenburg con 29 puntos. Así que si hubieran terminado igual, el canadiense habría sido el campeón mundial en puntos S.B.

Marcel Deslauriers (Foto FMJD)

Otro ejemplo de la visión de los jugadores de damas canadienses fue Marcel Deslauriers, el romántico. El campeón mundial (1956) se sintió atraído por las damas a una edad muy temprana, después de que su barbero local, un excelente jugador de damas, lo presentara al juego a los catorce años. El barbero también recibía a otros jugadores de damas, con los que Deslauriers jugaba ocasionalmente y perdía. Pero cuando tenía 15 años, logró ganarle a uno de los visitantes más fuertes de la peluquería a través de una combinación sorprendente. Este visitante vio potencial en el chico y lo llevó al club de damas, donde Deslauriers entró en contacto con los mejores jugadores de ese tiempo. Hizo grandes avances, pero aún no podía competir con los fuertes, excepto en juegos rápidos, porque todos admiraban su visión. Eso cambiaría más tarde a favor del juego estándar, ya que sus notables éxitos serían principalmente el resultado de su increíblemente profunda visión en posiciones complicadas, que él - ignorando todas las reglas teóricas - prefería poner en el tablero.

Quizás jugar partidas rápidas y jugar en el tablero de damas canadiense pueda mejorar nuestra visión. El juego de damas canadiense es muy difícil. Además de combinaciones más profundas, las reglas también son algo diferentes. Se juega en un tablero de 144 cuadrados, y cada jugador tiene 30 piezas.

Cuando Wim de Jong fue homenajeado en su ciudad natal de Haarlem por el campeonato de los Países Bajos en 1956, las siguientes palabras caracterizaron aproximadamente los pensamientos sobre este jugador y su visión:

> "Tus juegos nos hacen estremecer. Cuando los reproducimos, terminamos en un enredo de giros

fantásticos y variaciones complicadas que requieren una comprensión sin precedentes del juego de damas".

Wim de Jong contra mi profesor Ed Holstvoogd, durante los campeonatos holandeses de 1962.

Logré vencer a este gran jugador de damas en el campeonato provincial de Holanda del Norte en 1965, y contra mi mentor Ed Holstvoogd, apenas conseguí un empate, lo que me valió un tercer lugar en el torneo por delante de estos dos fuertes jugadores de damas, que terminaron como números 1 y 2 en el campeonato de los Países Bajos en 1962. Pero también significó el final de mi carrera en las damas porque no veía futuro en ello, como ya informé a la gente a principios de 1964 que Sijbrands y Wiersma serían los futuros campeones mundiales. En ese momento, la gente aún se reía a carcajadas al respecto.

Volviendo a las actuaciones de Wim de Jong. Bueno, este gran jugador de damas era capaz de cualquier

cosa. En el campeonato mundial de 1956, anoté lo siguiente sobre él:

> "¡Lo que sucedió con Roozenburg fue mucho más impresionante! Se encontró con el campeón holandés, De Jong, que no había jugado un muy buen partido con sus cuatro ceros. Sin embargo, De Jong estaba en una forma muy grandiosa esta noche, y como Roozenburg estaba tan dispuesto a seguir al jugador de damas de Haarlem en su camino hacia la tierra de posibilidades ilimitadas, ¡el público presenció un juego interesante! Además, De Jong resultó saber mucho más sobre este género especial que Roozenburg, y así sucedió que el favorito número 1 tuvo que perder una pieza con un tablero lleno de material. Después de eso, De Jong no dio cuartel y se llevó el botín completo. ¡Fue una victoria realmente impresionante!"

Koeperman, el matemático, era un tipo de jugador completamente diferente a Deslauriers, que solo tenía la gran visión en común con él. Koeperman prefería posiciones claras y actuaba lentamente, inesperadamente. En su juego, era el tipo de asesino silencioso, que podríamos comparar, entre otros, con el jugador de ajedrez Vasily Smyslov.

1.23.1 Los Negocios

En el mundo empresarial, el término "perspicacia" se utiliza con frecuencia para describir la capacidad de alguien para comprender situaciones, personas y tendencias del mercado de manera efectiva. Implica la habilidad de ir más allá de la información superficial y reconocer dinámicas subyacentes y patrones ocultos. La perspicacia en los negocios comparte mucho en común con la comprensión

estratégica y las habilidades analíticas. Aquí hay algunas formas en las que la perspicacia puede ser valiosa en un contexto empresarial:

Análisis de Mercado Inteligente:
La perspicacia proporciona a los emprendedores una ventaja para detectar tendencias emergentes en el mercado antes de que se vuelvan convencionales. Esto sirve como guía para decisiones estratégicas, como ingresar a nuevos mercados, crear productos innovadores o actualizar ofertas existentes.

Competir con Ventaja:
Con perspicacia sobre los movimientos y planes de los competidores, se pueden identificar rápidamente puntos débiles y fortalezas. Esto proporciona una ventaja competitiva, ya que la empresa puede ajustar su estrategia en función de estas valiosas percepciones.

Gestión de Relaciones Refinada:
La perspicacia sobre los deseos, necesidades e intenciones de clientes y socios sienta las bases para

relaciones mejoradas y un mejor servicio al cliente. Esta habilidad también ayuda a responder proactivamente a cambios en el comportamiento del cliente y proporcionar soluciones específicas.

Gestión de Riesgos:
La perspicacia puede ayudar a identificar posibles riesgos y amenazas para el negocio. Esto incluye no solo factores externos como la volatilidad del mercado, sino también factores internos como deficiencias operativas.

Toma de Decisiones:
Las personas con perspicacia pueden analizar y comprender mejor las situaciones complejas, lo que conduce a decisiones bien informadas. Esto ayuda a evitar elecciones impulsivas y promueve un enfoque estratégico para los desafíos empresariales.

Innovación:
La perspicacia puede llevar a identificar necesidades no satisfechas u oportunidades en el mercado, lo que, a su vez, puede resultar en productos, servicios y modelos de negocio innovadores.

Desarrollar perspicacia en el mundo empresarial requiere una combinación de observación, pensamiento crítico, empatía, conocimiento del mercado y visión estratégica. También puede ser valioso utilizar fuentes de información como la investigación de mercado, análisis de tendencias y comentarios de los clientes para obtener una comprensión más profunda del entorno empresarial. Al igual que en el ajedrez, la perspicacia en el mundo empresarial puede ser un factor diferenciador entre el éxito y el estancamiento.

1.24 Interocepción

La inclusión de esta palabra es una excepción, pero está efectivamente relacionada con las damas y la vida de los jugadores de damas, y un entrenador debería estar consciente de ello. Sin duda, la familiaridad con la interocepción resulta ser una herramienta valiosa para un entrenador de damas, especialmente en el contexto de gestionar y calmar las emociones de sus jugadores de damas. Aquí hay algunas razones por las cuales la comprensión de la interocepción puede desempeñar un papel valioso en el mundo del entrenamiento de damas:

Equilibrio emocional:
Los entrenadores de damas que captan las complejidades de la interocepción tienen la capacidad de apoyar a sus jugadores de damas en reconocer y regular sus emociones internas. Ya sea que un jugador de damas esté lidiando con nervios, tensión o frustración antes o durante un juego, un entrenador imbuido de interocepción puede guiar al jugador para que preste atención a las sensaciones internas. Este camino finamente guiado puede llevar a un control emocional magistral, donde ejercicios de respiración y técnicas similares sirven como un escudo.

Interacción empática:
Además, un entrenador que ha desvelado los matices de la interocepción se presenta como un comunicador elevado y un guía comprensivo. Al darse cuenta empáticamente de que los estados emocionales están profundamente arraigados en sensaciones corporales internas, el entrenador aborda eficazmente las preocupaciones de los

jugadores de damas, creando así un entorno de apoyo y confianza.

El seleccionador nacional Harm Wiersma en 1994

Toma de decisiones en momentos cruciales:
En los momentos intensos de las damas, cuando los movimientos tienen el potencial de determinar el resultado, los jugadores de damas se enfrentan a decisiones de importancia crucial. El mentor que domina la complejidad de la interocepción reconoce esta necesidad crucial y guía a los jugadores hacia una sintonización refinada con sus sensaciones internas. Los movimientos se elaboran cuidadosamente, en línea con los susurros del cuerpo mismo.

Actuar bajo una presión intensa:
Observa cómo los jugadores de damas, bajo la presión de movimientos críticos y consideraciones estratégicas, participan en un diálogo interno con las señales internas del cuerpo. El entrenador, enriquecido con las ideas de habilidades interoceptivas, proporciona a los jugadores la llave secreta y les ofrece herramientas estratégicas para mantener la calma y la concentración. El escenario del tablero de damas se convierte en una arena de coraje y determinación.

Promoción del bienestar:
De esta manera, adornados con el conocimiento interoceptivo, los entrenadores construyen un santuario de bienestar emocional y mental dentro de la comunidad de damas. La verdad profunda de las señales internas del cuerpo se ancla y se honra, al tiempo que fomenta una atmósfera de autocuidado y camaradería. Así, se crea un entorno donde los jugadores de damas no solo atienden su propio equilibrio interno, sino que también cuidan a sus compañeros de equipo con afecto tierno.

En última instancia, la interocepción resulta ser una verdadera clave para los entrenadores que buscan

guiar a sus jugadores de damas hacia un rendimiento mejorado y el bienestar emocional en el tablero de damas. Al entender cómo las sensaciones internas del cuerpo dirigen las emociones y el comportamiento, los entrenadores pueden desempeñar un papel crucial en la formación de maestros de damas equilibrados y completos, tanto física como mentalmente. Su orientación trasciende las piezas de damas y se extiende a las profundidades del reino mental.

1.24.1 Los negocios

La interocepción, la percepción interna de las sensaciones corporales, va más allá de la mera conciencia sensorial. Incluye el latido del corazón, la respiración, la tensión muscular e incluso las sutiles fluctuaciones de temperatura que impregnan la conciencia humana. Esta intrincada interacción de señales internas forma el núcleo de nuestro ser, anclado en una red de comunicación interna.

En el mundo de los negocios, la interocepción puede ser una herramienta valiosa para los profesionales. Aquí hay algunas razones por las que:

Equilibrio emocional:
La interocepción puede ayudar a regular las emociones. La armonía entre sensaciones internas y externas, susurrada por nuestros propios cuerpos, actúa como una guía a través del laberinto de nuestro estado mental. Navegar por este espacio interno puede ser invaluable en momentos de presión

intensa, como dar una presentación o llevar a cabo una conversación crucial.

Interacción empática:
La interocepción también puede ayudar a desarrollar empatía por los demás. Al entender las propias sensaciones corporales, se puede comprender mejor cómo se sienten los demás. Esto puede ser útil en relaciones con clientes, colegas y otros socios comerciales.

Toma de decisiones en momentos cruciales:
La interocepción puede ayudar en la toma de decisiones en momentos cruciales. Ser consciente de las sensaciones físicas permite confiar mejor en la intuición. Esto puede ser beneficioso en situaciones donde se requiere una acción rápida o donde las consecuencias de la decisión son significativas.

Actuación bajo una presión intensa:
La interocepción puede ayudar a rendir mejor bajo una presión intensa. Al ser consciente de las sensaciones físicas, se pueden gestionar los niveles

de estrés y mantener la concentración. Esto puede ser útil en situaciones donde se está bajo presión para rendir, como dar una presentación importante o cumplir con un plazo.

Promoción del bienestar:
La interocepción también puede contribuir a promover el bienestar. La percepción interna de las sensaciones corporales arroja luz sobre las necesidades ocultas de nuestros cuerpos. Es como una sinfonía de bienestar, un instrumento a través del cual se puede atemperar el estrés, controlar el dolor y promover la salud general. Cuando se comprende y se obedece, esta brújula interna revela los caminos inexplorados de nuestro universo interior y sirve como guía en la búsqueda de la autoconciencia.

Practicar la interocepción:
Hay varias formas de practicar la interocepción. Aquí hay algunos consejos:

Concéntrate en tu respiración:
Una de las formas más simples de practicar la interocepción es concentrarse en la respiración. Siéntate cómodamente, cierra los ojos y coloca tu mano en tu estómago. Siente cómo sube y baja tu estómago mientras inhalas y exhalas.

Presta atención a la tensión muscular:
También presta atención a la tensión muscular. Recorre tu cuerpo y siente cómo están tus músculos. ¿Dónde sientes tensión? ¿Puedes liberar la tensión?

Usa tus sentidos:
Utiliza tus otros sentidos para tomar conciencia de tu cuerpo. ¿Qué oyes? ¿Qué hueles? ¿Qué sabores percibes? ¿Qué sientes?

Conclusión:
La interocepción es una habilidad valiosa que puede ayudar a los profesionales a rendir mejor, desarrollar empatía y promover su bienestar. Practicando regularmente, puedes mejorar tus habilidades interoceptivas.

1.25 Paciencia

El campeón mundial de ajedrez, Max Euwe, y un significativo entusiasta de las damas, una vez resaltó los beneficios del ajedrez, que también se extienden al juego de damas:

> "Y esa es la belleza del juego de ajedrez: que desarrolla no solo la inteligencia sino también otras cualidades cruciales en la vida: paciencia, precaución, comprensión de los planes del oponente, pero también imaginación y valentía cuando es necesario."

Maurice Raichenbach en una recepción en Amsterdam con el Dr. Max Euwe, campeón mundial de ajedrez, 1 de enero de 1937. (Foto FMJD).

Alrededor de las cuatro de la tarde del primer día del año 1937, el Sr. A. van Broek, presidente de la Federación Holandesa de Damas, se dirigió a las autoridades y al público. En primer lugar, dio la bienvenida al secretario, el Sr. Boekman, quien representaba a la ciudad de Ámsterdam. El

presidente también agradeció al Dr. Max Euwe, quien había aceptado hacer el primer movimiento en el juego entre Raichenbach y Vos. El presidente, el Sr. Van Broek, expresó su admiración por el Dr. Euwe por ganar el título mundial de ajedrez 15 días antes, después de derrotar al ruso-francés Aljechin, en una difícil batalla que duró 80 días.

El campeón mundial de ajedrez Dr. Max Euwe realiza el primer movimiento en la primera partida entre Maurice Raichenbach y Jan Hendrik Vos el 1 de enero de 1936. (Foto: FMJD)

Incluso los niños notan los efectos positivos del ajedrez, como se reveló recientemente en un informe de Radio 1 durante el torneo de ajedrez Tata Steel. "Noto que aprendo a tener paciencia con las cosas. Solía ser muy apresurado y quería hacer las cosas de inmediato. Ahora puedo esperar mejor", dice un joven jugador de ajedrez.

Aprender las damas no es algo que se obtenga de un folleto, ni memorizando algunas aperturas de memoria, ni resolviendo problemas o volviendo a jugar partidas sin recordar nada. Para aprender las damas, se necesita, ante todo, una buena dosis de

paciencia, entusiasmo, pasión, aptitud, un par de cerebros saludables y poca nerviosidad. Pero la paciencia también es crucial en el ajedrez:

> El ajedrez es un juego que requiere una cantidad considerable de paciencia. Incluso alguien que no tenga comprensión del juego puede establecerlo fácilmente. Pero no se debe exagerar. Si observas las competiciones de ajedrez y observas a los jugadores, podrías incluso formar una opinión contraria. ¡Qué grupo nervioso son: en la tensión del juego varios rasgos de carácter salen a la superficie que permanecen más o menos ocultos en la vida cotidiana! Es cierto que la calidad de la paciencia no se destaca primero. ¡Si quieres conocer a una persona, juega una partida de ajedrez con ella!

El presidente Mooy del club de damas "Gezellig Samenzijn" habló sobre la paciencia interminable del joven jugador de damas Ton Sijbrands:

> "Un jugador especialmente fuerte con un talento puro y un sentido raro del juego. Un chico que hace muchos sacrificios y tiene paciencia casi interminable para lograrlo."

El Gran Maestro Internacional Harm Wiersma dijo lo siguiente sobre la paciencia:

> Hay que tener mucha paciencia y tratar de construir una ventaja muy pequeña", dijo Harm Wiersma. Pero las pequeñas ventajas a menudo no son suficientes para la victoria en las damas. Porque en este deporte mental, la superioridad material en el final de un rey y dos piezas contra un rey sigue siendo un empate.

Cuando Wiersma estaba involucrado en su match por el campeonato del mundo contra Tsjizjov, sabía mejor que nadie que la paciencia en una partida de damas es una virtud. Después de todo, en el match por el campeonato mundial de 1981 contra Anatoli

Gantwarg, la decisión también llegó solo al final del match.

Saint-Fort dice en su libro lo siguiente sobre el dominio del sistema nervioso:

> "El juego de damas proporciona una relajación saludable, la oportunidad de ganar nuevas fuerzas y desarrolla el dominio del sistema nervioso."

Piet Kuipers, un dedicado jugador de damas que fue secretario del Consejo de Damas de Limburgo durante 28 años, también sabía muy bien lo que significa la paciencia para un jugador de damas:

> "Sí, sí... pero les aseguro que no siempre es pura relajación. Estás intensamente involucrado durante un juego. También necesitas mucha paciencia. Seguir siendo ingenioso después de cuatro o cinco horas lleva bastante. A la larga, se convierte en una batalla de agotamiento. Garantizado."

1.25.1 Los negocios

Al igual que en las damas, descubrimos que en los negocios también, la paciencia es una virtud. Las personas pacientes alcanzan sus objetivos mejor que las impacientes. Las personas pacientes aceptan contratiempos y frustraciones en el camino hacia su objetivo. Continúan poniendo más esfuerzo y no se retiran. Son menos propensos a hacer algo en un momento incorrecto o desfavorable, sino que pueden esperar hasta que se presente el momento adecuado.

Conocimiento de los clientes:
"El tiempo es dinero, pero con paciencia se vende más en los negocios. El cliente es el rey, y cada

cliente tiene un carácter diferente. Es aconsejable conocer bien al cliente, entender sus fortalezas y debilidades. La paciencia se aprende a través del juego de damas, donde una partida suele durar 4 horas. Incluso hay partidas que se extienden a 6-7 horas, poniendo a prueba nuestra paciencia.

Paciencia con los demás:
Todavía tenemos la misma cantidad de horas en un día que hace un siglo, pero tanto más por hacer. Y sin embargo, tómate un momento para este artículo, descubre por qué la paciencia es buena para las ventas y descubre cómo puede ser diferente. Tener paciencia con los demás juega un papel esencial en esto. El dicho 'La paciencia es una virtud' indica que la paciencia es un regalo apreciado por las personas.

El factor 'tiempo' es crucial para la paciencia. Se siente como un baño cálido cuando alguien se toma el tiempo para ti, especialmente cuando sabes que la otra persona está realmente presionada por el tiempo. Las personas que tienen paciencia infinita o paciencia angelical se hablan con gran admiración. En una sociedad donde la prisa es la norma, tener paciencia no es algo dado. A nivel empresarial, el tiempo es dinero. Como resultado, las organizaciones que tienen poca paciencia con los clientes son más la regla que la excepción.

Tiempo y paciencia:
¿Qué pasaría si te tomaras el tiempo? Solía tener largas conversaciones telefónicas con posibles compradores en Estados Unidos, donde explicaba pacientemente las ventajas significativas de nuestros productos en términos de calidad y precio. No estaban acostumbrados a esto, pero quería ser una excepción y proporcionar buena información a los clientes potenciales. La calidad de la conversación es, por supuesto, primordial, pero también se ayuda al cliente cuando lleva a conversaciones telefónicas largas. 'Y, por supuesto, cuesta dinero, mucho dinero', pero no lo consideraba un costo; más bien, era una inversión en la creación de clientes leales. Además, con largas llamadas telefónicas evitaba posibles viajes largos a ese país.

Inversión en el servicio al cliente:
El objetivo principal es brindar el mejor servicio y, de esta manera, no solo hacer felices a los clientes, sino también a nuestros propios empleados. 'Cada interacción debería resultar en un cliente leal, para que pienses en nosotros mañana si no compras hoy.' Por lo tanto, me aseguraba de que las muestras se enviaran el mismo día en el laboratorio, y los clientes nos decían que no podían creer lo rápido que

podíamos enviar esas muestras, ya que según ellos, nadie en España lo hacía.

Autocontrol y resistencia:
El segundo elemento crucial de la paciencia es su propia actitud. Estamos hablando de la paciencia como un estado mental. ¿Qué haces cuando un cliente finge no entender y se espera que permanezcas tranquilo? ¿Qué tan difícil es explicar pacientemente algo cuando la otra persona realmente no lo entiende? ¿Qué haces si tienes que ver pasivamente cómo un cliente pospone repetidamente una decisión? ¿Cómo te mantienes tranquilo cuando todo va de manera diferente a como lo imaginabas? Tales situaciones demandan mucha de tu resistencia y no son fáciles. No es en vano que tengamos expresiones en los Países Bajos como 'Poner a prueba la paciencia de alguien' y 'Su paciencia se agotó'. Aparentemente, en este último caso, no quedaba mucho por dar. Conclusión: cuenta hasta diez más a menudo. Volverte más paciente no es solo cuestión de tomar tiempo, sino sobre todo de aprender a soportar y controlarte a ti mismo.

La práctica hace al maestro:
Todos sabemos cómo hacerlo. Simplemente cuenta hasta diez más a menudo, respira profundamente, traga algunas veces o trata de distanciarte de la situación por un momento. Volverte más paciente es simplemente cuestión de práctica. Y de paciencia.

1.25.1.1 Un ejemplo práctico

Entre 1990 y 2012, trabajé para varias empresas como consultor, y uno de los directores se quejó de que nunca estaba disponible por teléfono móvil. Nunca me molesté en apresurarme. Cuando estaba en la carretera con el coche, nunca contestaba el teléfono. Según las normas de tráfico, esto está prohibido, muchos todavía lo hacen, y aconsejé al señor que enviara un correo electrónico a mi empresa a tiempo porque lo leía todos los días.

En cuanto a la paciencia, recuerdo un viaje de negocios a Barcelona. Después del desayuno en el hotel, detuve un taxi en el largo bulevar. Tal vez debido a mi apariencia extranjera, incluso un taxi se detuvo para mí. El conductor se disculpó y mencionó que aún no había desayunado, así que no podía ayudarme. Le dije que esto no era un problema en absoluto, ya que no tenía ninguna prisa. El conductor no entendió esto en absoluto; me dijo que yo era el único en Barcelona que no tenía prisa. Quizás le interesaba mi historia sobre la falta de prisa y evitar el estrés porque, al final, decidió llevarme a mi cita después de todo.

1.26 Percepción

¿Cuáles son las cualidades que un jugador de damas de élite necesita para tener éxito? En primer lugar, una gran dosis de talento, junto con un amplio conocimiento de las técnicas de las damas y una buena memoria. Sin embargo, poseer simplemente estas habilidades no es suficiente para jugar a las damas sin preocupaciones, ya que el entorno y la atmósfera general pueden influir en el juego del atleta mental.

El ajedrez, y por supuesto también las damas, es beneficioso para el desarrollo cerebral y la memoria. La razón principal por la que el ajedrez es excelente para la memoria es que, para dominarlo, debes aprender a expandir tu memoria de trabajo para sostener un plan para varios movimientos de ataque mientras recuerdas simultáneamente cómo podría responder el oponente a cada uno de esos movimientos. Mejorar la memoria de trabajo potencia el coeficiente intelectual porque piensas con lo que retienes en la memoria de trabajo. Cuanto más puedes retener, más precisamente puedes pensar.

Juegos como el ajedrez, y ciertamente también las damas, desafían al cerebro, estimulando el crecimiento de dendritas, que son responsables de transmitir señales emitidas por las neuronas. Así, cuanto mayor sea el número de dendritas, mejor se vuelve la comunicación neuronal en el cerebro y se acelera. Por otro lado, la participación lúdica en actividades competitivas también fomenta la formación de sinapsis neuronales. Estas conexiones permiten mejorar la velocidad y eficacia del pensamiento.

Una de las cualidades notables que poseen los mejores jugadores de damas es su memoria visual sin igual. Jugadores como Piet Roozenburg y Wim Huisman podían jugar alrededor de siete u ocho partidas simultáneamente "a ciegas", sin tener un tablero frente a ellos. Más tarde, vimos a otros jugadores de damas como Ton Sijbrands con 32 partidas a ciegas en 2014 y Prosman con 30 partidas a ciegas en 2012.

El padre y la madre Wiersma felicitan a Harm por su victoria en el campeonato del mundo de 1976
(Colección fotográfica Anefo - Archivo Nacional)

Después de Piet Roozenburg, surgieron prodigios como Ton Sijbrands y Harm Wiersma. El término "prodigio" había sido utilizado por los periodistas desde 1963. Sin embargo, el padre de Harm Wiersma estaba en contra y no quería que llamaran a su hijo un prodigio. Este joven de quince años, que en 1968, con su memoria fotográfica, se clasificó entre los seis

mejores jugadores del mundo y, por lo tanto, no se consideraba un prodigio, dijo:

> "Cuando cierro los ojos, puedo calcular más de quince o veinte movimientos por delante, con todas sus variantes. Por lo general, eso no es necesario en la práctica, pero puedo hacerlo."

De hecho, demostró a su padre que podía jugar una partida difícil con los ojos vendados en ese momento. Jugando contra los grandes maestros de los torneos internacionales, Harm a menudo cerraba los ojos. Veía mucho más de lo que veía cuando tenía los ojos en el tablero.

Pl	Name	1	2	3	4	5	6	7	8	Pt	SB
1	Harm Wiersma	**X**	2	2	1	1	2	2	1	**11**	74
2	Piet Roozenburg	0	**X**	0	2	2	2	2	2	**10**	52
3	Ton Sijbrands	0	2	**X**	1	2	1	2	1	**9**	57
4	Anton Schotanus	1	0	1	**X**	1	1	1	2	**7**	42
5	Jan Bom	1	0	0	1	**X**	1	1	2	**6**	34
6	Wim van der Sluis	0	0	1	1	1	**X**	0	2	**5**	28
	Fred Ivens	0	0	0	1	1	2	**X**	1	**5**	26
8	Oebele Hoekstra	1	0	1	0	0	0	1	**X**	**3**	25

A los quince años, estaba en tercer grado de MAVO (un tipo de educación secundaria en los Países Bajos). En su boletín de Pascua, sus calificaciones

fueron: álgebra 8, geometría 6, idiomas tres seises y un siete. (Los idiomas eran neerlandés, inglés, alemán y francés). Nunca fue el mejor de su clase, pero su talento extraordinario radicaba en las damas, como ilustra una tabla de resultados de un torneo de entrenamiento celebrado en Leeuwarden en 1968, que muestra claramente la fortaleza de Harm joven, ya que incluso derrotó a Ton Sijbrands.

Roozenburg fue anteriormente autor de varios cursos de damas en las Instituciones Educativas de Leiden, y mencionó: "He escrito tres cursos, uno para principiantes, otro para jugadores avanzados y otro para jugadores fuertes. El último curso es para personas capaces de ganar un campeonato provincial. ¿Cómo les fue a Harm y Ton? Hojearon los primeros cursos y luego sabían qué contenían. Comenzaron a estudiar el último curso. Además, tienen una memoria visual. Estoy convencido de que incluso ahora pueden reproducir partida por partida los juegos que jugaron este fin de semana. Pueden recordarlos sin esfuerzo. Si les presento una partida, saben: 'Oh, eso lo jugó fulano, y sucedió en tal lugar.'"

En 1992, Harm Wiersma se sumergía frecuentemente en sus recuerdos tempranos. Los seis títulos mundiales que adquirió en su larga carrera no vendrían a la mente como hitos claros en una existencia de damas a menudo incierta, incluso oscura. No, la experiencia más hermosa sigue siendo cuando, como niño de diez años que apenas entendía los conceptos básicos del juego, derrotó al campeón juvenil Govert Westerveld. Es característico que añada de inmediato que Westerveld ahora es un empresario exitoso en España.

Saint-Fort afirma lo siguiente en su libro sobre la memoria:

El juego de las damas desarrolla y fortalece en los jugadores cualidades muy útiles en la vida diaria: ejercita la imaginación, la memoria y la creatividad.

Una cosa está clara; los jugadores de damas de élite tienen una memoria increíblemente buena. Pueden reproducir sus propios juegos de hace unos años o recordar ciertas posiciones de hace 30 años de memoria.

Los cerebros de las personas bilingües son físicamente un poco diferentes de los de las personas monolingües: ciertas partes del cerebro relacionadas con el lenguaje son más robustas o han cambiado en la forma en que están conectadas entre sí. Y estos cambios físicos son el resultado del uso repetido de las herramientas que nuestros cerebros utilizan constantemente para interpretar todo a nuestro alrededor, conocidas como procesos cognitivos. Los cuatro procesos básicos son la percepción, la memoria, la atención y la emoción. Hablar o vivir en diferentes idiomas ejercita aún más estos procesos cognitivos.

1.26.1 Los negocios

La memoria es un atributo cognitivo crucial que puede proporcionar beneficios significativos en el mundo de los negocios. Aquí hay algunos aspectos donde una buena memoria puede ser valiosa:

Relaciones con el Cliente:
Recordar detalles de los clientes, desde preferencias hasta interacciones pasadas, eleva las relaciones con los clientes. La capacidad para aplicar información personal demuestra compromiso y conduce a un servicio más personalizado.

Networking:
En entornos empresariales, el networking es de gran importancia. Una buena memoria para nombres, caras y detalles comerciales relevantes puede ayudar en la construcción y mantenimiento de conexiones comerciales valiosas.

Toma de Decisiones:
La capacidad para recordar e invocar información importante durante los procesos de toma de decisiones es esencial. Permite a las personas utilizar datos relevantes para tomar decisiones informadas y planificación estratégica.

Presentaciones y Negociaciones:
Una buena memoria es ventajosa en presentaciones y negociaciones. Una memoria aguda permite la presentación sin esfuerzo de hechos, cifras y otra información relevante, mejorando la persuasión y credibilidad.

Oportunidades de Aprendizaje y Desarrollo:
En la dinámica de los negocios, el crecimiento continuo es una necesidad. Una memoria aguda facilita el aprendizaje de nuevas habilidades, el seguimiento de las tendencias del mercado y la gestión sin esfuerzo de la información comercial.

Gestión de Proyectos:
Al gestionar proyectos, recordar fechas límite, hitos y otros detalles del proyecto es esencial. Contribuye a una gestión de proyectos efectiva y mejora la eficiencia general de las actividades comerciales.

Para aquellos que buscan fortalecer su memoria, existen diversas técnicas útiles, como la repetición, la asociación, la visualización y la creación de estructuras mentales. Además, las herramientas tecnológicas para la gestión de datos y recordatorios pueden ser valiosas en los negocios.

1.26.1.1 Un ejemplo Práctico

"En la dinámica del mundo empresarial, donde el tiempo equivale a dinero y la satisfacción del cliente reina supremamente, la memoria a menudo toma el escenario central como una carta silenciosa pero increíblemente poderosa. El juego de las damas ha

perfeccionado mi memoria y velocidad de pensamiento, demostrando ser invaluable en mi carrera empresarial.

Durante mi participación en la fundación de una nueva empresa de extracción, colaboré con dos químicos y una vendedora llamada Ana. Me gustaría compartir la historia de esta excolega, que comenzó como una simple vendedora y eventualmente ascendió a convertirse en la mejor vendedora de la empresa.

La española Ana, una incansable vendedora, entendía como nadie más que recordar los detalles de los clientes podía marcar la diferencia. Durante sus escapadas comerciales en ferias, no solo memorizaba los nombres de sus clientes, sino también sus preferencias, conversaciones pasadas e incluso eventos personales que los ocupaban. Esta riqueza de información fue la clave para construir relaciones sinceras y significativas.

Con su aguda memoria, Ana tenía una ventaja distintiva al ofrecer sus productos. En cada interacción, podía brindar atención personal a sus clientes, dando como resultado un vínculo

inconfundible de confianza y lealtad que resistió la prueba del tiempo.

A sus ojos, vender extractos naturales era una fusión de proyectos, datos y objetivos. Su agudo recuerdo de los detalles más finos, los precios de venta y los descuentos le permitió tomar decisiones más rápidas y reflexivas. En las reuniones, dejaba atónitos a sus colegas al enumerar sin esfuerzo cifras de ventas específicas y datos que otros habían olvidado, allanando el camino hacia el éxito.

Sin embargo, su memoria no era solo un espacio de almacenamiento de información; era su tarjeta de presentación personal. El hecho de que siempre supiera el nombre correcto, no solo del comprador de una empresa sino también sus compras y preferencias de calidad, impresionaba en reuniones de negocios y sentaba las bases para expandir su red.

No fue magia ni un regalo del cielo. Ana comprendía el valor de su memoria e invertía tiempo y esfuerzo en conocer todo sobre los productos. Se enfocaba conscientemente en lo que quería recordar, usaba varios documentos y repetía la información regularmente, convirtiendo su memoria en su mayor aliada en los negocios.

La memoria de Ana no solo la ayudó a alcanzar el éxito, sino que también abrió puertas a un mundo de comunicación mejorada, eficiencia aumentada, confianza inquebrantable y toma de decisiones reflexiva. Para ella, una buena memoria no era solo una habilidad; era un arma estratégica en la arena del éxito empresarial, reflejada en su alto salario.

Esta historia ilustra cómo una buena memoria puede desempeñar un papel clave en navegar por el complejo mundo de los negocios y contribuir al éxito y crecimiento en un entorno empresarial competitivo.

1.27 Articular ideas

El concepto de "articular ideas" es prevalente en el juego de ajedrez, sirviendo como un principio rector para jugadores novatos sin profundizar en detalles específicos. Parece que, en este contexto, estos jugadores simplemente traducían textos de otro idioma.

Ton Sijbrands hizo una contribución significativa durante años expresando sus ideas a través de revistas y análisis de partidas en el Volkskrant. Este método proporcionó una comprensión integral de las posiciones, y muchos apreciaron su enfoque meticuloso para el análisis de movimientos.

Durante mi participación en el Campeonato Juvenil Holandés en 1963, las primeras tres rondas se jugaron en Utrecht. En una posición específica contra Gerrit Baas, inicialmente pensé que tenía una buena posición, pero resultó ser un error. Después de algunos movimientos, incluso me encontré con una pieza menos. Sin embargo, seguí luchando, y después de un agotador juego de más de 5 horas, logré ganar. Fue el tercer juego, jugado en una tarde de sábado, y todos los participantes regresaron a casa. El siguiente lunes, estuve temprano en Apeldoorn. Le pregunté al ex campeón mundial Piet Roozenburg su opinión sobre mi posición y si aún había posibilidades de evitar perder una pieza. Roozenburg rápidamente involucró a su colega Geert van Dijk, y juntos analizaron a fondo la posición. Lo que me impresionó fue cómo Piet Roozenburg, como jugador experimentado, podía articular sus ideas, permitiendo que un jugador menos experimentado como yo aprendiera de ellas. Otra ventaja de esta

colaboración fue que nos ayudó a conocernos mejor. Los participantes que nunca habrían tenido razones para hablar entre ellos fueron alentados a colaborar. Durante el almuerzo, incluso quedó claro que el ingeniero Geert van Dijk me enseñó a beber vino tinto. Desde entonces, aquí en España, he estado bebiendo vino tinto durante más de 50 años y he pensado a menudo en este jugador de damas.

Ir. Geert van Dijk, 1966

Según la Federación Holandesa de Damas, Harm Wiersma fue el mejor propagandista de damas en los Países Bajos en 1994, pero tal reconocimiento no llega sin años de arduo trabajo. Por lo tanto, vale la pena aprender más sobre Wiersma y su contribución a las damas. En 1977, Wiersma ya había intentado varias cosas en las damas para hacerlas más populares y ganar miembros:

> "He probado realmente todo con las damas", dijo el frisón. "Cosas locas durante sesiones simultáneas. Dejar que los espectadores resuelvan problemas mientras me ven trabajar. Eso debería inspirar, ¿verdad? Porque

vienen especialmente a una sala para eso. No me parece atractivo simplemente caminar solo durante dos o tres horas. Entonces hago que la gente piense y les devuelvo algo en forma de premios. Pero si piensas que esto hará que los clubes de damas crezcan, resulta que no es el caso. Básicamente, soy una especie de pieza de exhibición que pueden llevar a donde quieran. Algunos se esfuerzan mucho por configurarlo, pero cuando llega el momento, están demasiado cansados para lograr resultados. Sembrar sin cosechar."

De zakenman Harm Wiersma, 1994
(Foto: Sake Elzinga)

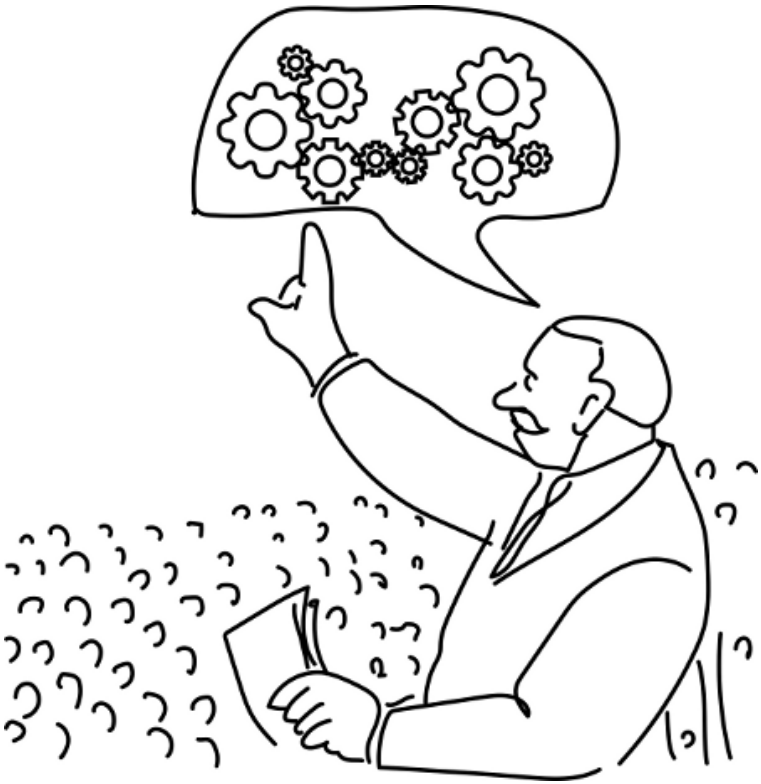
En cierto momento en 1984, Wiersma se retiró de las damas y se sumergió en los negocios durante al menos 8 años, activo entre Rusia y los Países Bajos. Sin embargo, siguió siendo el entrenador de la Real

Federación Holandesa de Damas (KNDB). En 1992, lo vemos no solo como el entrenador de la Federación Holandesa de Damas, sino también jugando damas nuevamente de manera activa. Varias empresas estaban dispuestas a contribuir financieramente, siempre que Wiersma, habilidoso en idiomas (habla al menos 6 idiomas), que hablaba ruso fluidamente entre otros, jugara damas nuevamente de manera activa. Gracias a su experiencia empresarial adquirida, a Wiersma le resultó mucho más fácil encontrar patrocinadores para el deporte de las damas. Lo que destacó de este entrenador fue su participación activa en articular e formular ideas. No tuvo problemas para transmitir sus ideas innovadoras y nuevas estrategias a sus alumnos durante sus sesiones de entrenamiento.

1.27.1 Los negocios

El concepto de "articular ideas" en el ajedrez se refiere a la capacidad de expresar pensamientos, estrategias y planes de manera clara y concisa en relación con los movimientos que se pretende jugar. Traducido al ámbito empresarial, este principio es crucial para la comunicación efectiva y la ejecución estratégica de planes. En el mundo de los negocios, es de suma importancia presentar tus ideas de manera clara y convincente, lo que te permite persuadir a otros sobre tus puntos de vista, estrategias y objetivos.

Aquí hay algunos elementos relevantes en el contexto empresarial:



Comunicación Clara:
La capacidad de articular tus pensamientos e ideas de manera clara y concisa es crucial. Involucra el uso de un lenguaje comprensible para la audiencia prevista, simplificando conceptos complejos para una explicación fácil.

Pensamiento Estratégico:
Alineado con las estrategias de ajedrez, el pensamiento estratégico es esencial en los negocios. Necesitas identificar metas a largo y corto plazo y idear formas de alcanzarlas.

Persuasión y Convicción:
El poder de la persuasión es crucial. No se trata solo de expresar ideas, sino también de convencer a otros del valor de tus ideas y estrategias para el negocio.

Colaboración y Liderazgo:
La colaboración efectiva implica escuchar a otros miembros del equipo y estudiar colectivamente sus ideas. A menudo, este proceso revela que sus ideas también contienen mejoras. Típicamente, aplicar estas ideas colectivas conduce a los mejores resultados. Este enfoque motiva a las personas en su trabajo.

Ejecución y Plan de Acción:
Además de articular ideas, es importante presentar un plan de acción claro. Dicho plan describe los pasos, responsabilidades y plazos para realizar estas ideas.

Al utilizar "articular ideas" de manera efectiva en el mundo empresarial, puedes inspirar a otros, promover el trabajo en equipo y trabajar hacia objetivos específicos. Esto contribuye a una cultura organizacional efectiva y productiva donde la comunicación clara y la comprensión de las estrategias son esenciales para el éxito.

1.28 Resiliencia

La resiliencia es la capacidad de superar contratiempos sin perder el coraje. Significa ser capaz de recibir un golpe.

La resiliencia de Isidore Weiss fue particularmente notable. Su última aparición fue en el Campeonato Mundial de 1912, y participó nuevamente en 1928, omitiendo el de 1925. Dada su muy mala clasificación en el campeonato de 1928, la gente pensaba que Weiss era demasiado viejo y ya no podía rendir. En el Campeonato Mundial de 1931, demostró una vez más que todavía pertenecía a los mejores. Aseguró la tercera posición, detrás de Fabre y Bizot, pero por delante de Maurice Raichenbach, quien ocupó el cuarto lugar pero había derrotado a Weiss anteriormente. Weiss fue el mentor de Maurice Raichenbach, quien se convirtió en campeón mundial en 1933.

J. W. van Dartelen escribió lo siguiente sobre Weiss en relación con el Campeonato Mundial de 1928:

> El resultado del veterano Isidore Weiss, poseedor del título de campeón mundial de 1894 a 1912, puede haber sorprendido a muchos. Nunca pensamos que este sería el final del una vez formidable Weiss. Atribuye su fracaso a jugar siempre partidas de handicap en París contra oponentes mucho más débiles, a quienes generalmente les daba uno o más movimientos. Esto provocó que su fuerza de juego disminuyera en lugar de mejorar. Sin embargo, nos dio la impresión de que la carga de los años le estaba pasando factura. A su edad (64), no es fácil tener que competir contra personas que son de 30 a 40 años más jóvenes y están en la flor de la vida. Además, en los últimos diez años, el juego de damas ha progresado significativamente, y este progreso ha superado a Weiss.

> Él quiere, pero ya no puede. ¡Weiss se está volviendo demasiado mayor, y eso lo dice todo! Sin embargo, admiramos a este veterano, que, bajo estas circunstancias, demostró ser un jugador caballeroso. Pierde con una sonrisa y le da todo el crédito a su vencedor. ¡Sí, incluso en la derrota, el pequeño Weiss es un gran hombre!

Saint-Fort, en su libro, comparte lo siguiente sobre la resiliencia:

> El jugador experimentado de damas desarrolla una resiliencia significativa con el tiempo.

A finales de los años 70 y principios de los 80, era conocida como Ludmilla Sochnenko, una de las mejores jugadoras de damas del mundo. Ganó el título mundial en 1980 en su ciudad natal de Minsk. Mientras tanto, cambió su nombre a Ludmilla Meijler y debutó en los campeonatos de damas de los Países Bajos. Según Meijler, un campeón debe ser excesivamente orientado al beneficio, no tener miedo de su oponente y poseer suficiente resiliencia para volver después de una partida perdida. Pero lo más importante, dice Meijler, es poder controlar sus emociones. "Tienes que ser duro contigo mismo". Ella reconoce que las damas son un deporte introvertido.

Koeperman, el "decano" de la delegación rusa en 1970, tenía 48 años pero parecía estar lejos de ser eliminado. Por el contrario, mostró una tremenda resiliencia. Después de su derrota significativa en 1969 en el enfrentamiento contra Andreiko (17-23), se recuperó notablemente en 1970 en Monte Carlo. En ese torneo europeo, aseguró el primer lugar, junto con Ton Sijbrands, pero el sistema Sonneborn-Berger le dio a Koeperman 341 puntos y a Sijbrands

316. Aunque Koeperman había perdido su ventaja significativa de hace algunos años, seguía siendo un formidable oponente.

Iser Koeperman, 1976

Otro jugador de damas con el carácter adecuado fue Wim de Jong de Haarlem, quien tuvo muchos contratiempos, pero mucha más paciencia. Detrás del espíritu deportivo y su increíble resiliencia se escondía un verdadero espíritu luchador que no perdonaba ni a amigos ni a enemigos. Como el ex campeón del mundo Piet Roozenburg experimentó en 1956 cuando fue noqueado por De Jong por el

título mundial. En 1962, Wim de Jong se convirtió en campeón de los Países Bajos, y mi mentor Ed Holstvoogd ocupó el segundo lugar en 1962. En 1965, De Jong tuvo un revés en el campeonato provincial de Holanda del Norte y solo aseguró el sexto lugar. Como se mencionó, Wim de Jong tenía una gran resiliencia, y vimos esto un año después porque obtuvo el segundo lugar en el campeonato provincial en 1966 detrás de Ton Sijbrands y pudo participar nuevamente en el campeonato nacional.

1.28.1 Los negocios

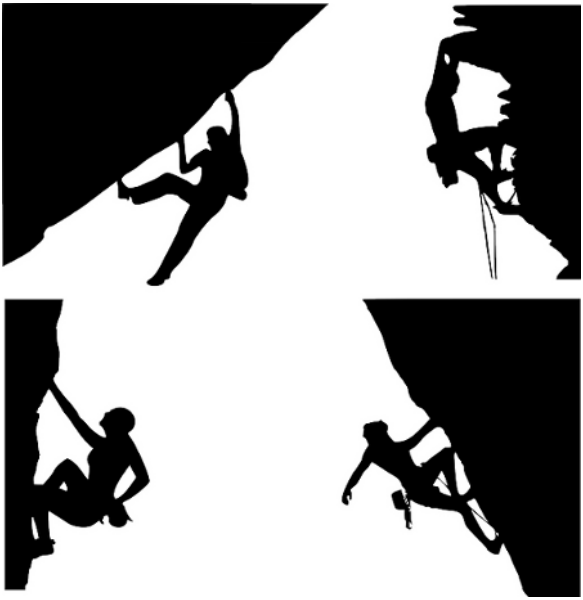
Es cierto que las cualidades enfatizadas por Ludmilla Meijler con respecto al juego de damas, como una memoria excepcional, capacidad analítica, concentración y control emocional, son de hecho rasgos muy valiosos. Estas cualidades no solo destacan en el juego de damas, sino que también son relevantes para el mundo de los negocios. Sin embargo, sin resiliencia, es posible que no se llegue muy lejos.

En el mundo empresarial, hay paralelos entre las habilidades requeridas para un jugador exitoso de damas y las necesarias para un profesional exitoso:

Memoria excelente y capacidad analítica:
En el mundo empresarial, la capacidad de recordar y analizar información es invaluable. Establecer objetivos, desarrollar estrategias y comprender situaciones complejas requieren una memoria aguda y habilidades analíticas.

Concentración y la capacidad de dar un paso atrás:
La capacidad de mantenerse enfocado y ocasionalmente dar un paso atrás es tan crucial en entornos comerciales como en el juego de damas. Esto permite a los profesionales pensar con claridad y tomar decisiones efectivas, incluso bajo presión.

Control emocional y resiliencia:
La capacidad de controlar las emociones y ser resiliente después de contratiempos es crucial en el entorno empresarial. Los profesionales necesitan resiliencia y deben poder recuperarse después de un revés, continuando esforzándose por el éxito.



Focalización orientada al beneficio sin miedo:
El éxito en los negocios requiere una mentalidad orientada al beneficio sin miedo a los desafíos. La capacidad de estar orientado a metas y tomar riesgos calculados es de gran importancia.

Habilidades introvertidas:
Así como el juego de damas es un deporte introvertido, hay situaciones en los negocios donde la concentración individual y el pensamiento profundo son esenciales. Las habilidades introvertidas, como la auto-reflexión y la capacidad de trabajar de manera independiente, pueden contribuir a la innovación y la creatividad.

Ser duro contigo mismo:
La idea de ser "duro contigo mismo" es, de hecho, una característica crucial, tanto en el contexto del juego de damas como en el mundo empresarial. En los negocios, es importante ser honesto contigo mismo. Debes poder ver lo que estás haciendo bien y en qué puedes mejorar. También debes estar dispuesto a cometer errores y aprender de ellos. Ser honesto contigo mismo te ayuda a lidiar mejor con los contratiempos. Sabes que todos cometen errores, y puedes aprender de ellos. Esto puede ayudarte a volverte más fuerte y seguir creciendo. Esta cualidad contribuye a la mejora continua y al crecimiento, tanto en el tablero de damas como en la arena empresarial.

La capacidad de equilibrar y aplicar estas cualidades tanto en el juego de damas como en el mundo empresarial puede ser muy valiosa. Al establecer paralelos entre los rasgos necesarios en el mundo del juego de damas y aquellos en el mundo empresarial, los profesionales pueden aprender a aprovechar de manera efectiva sus talentos y características para el éxito.

1.29 Autoestima

La autoestima se refiere a cuánto vales a tus propios ojos. Habla de la imagen que tienes de tu identidad. Encontrar alegría en tus propias habilidades trae satisfacción personal y un sentido de autoestima.

Manour Kouaté and Baba Sy, 1962

Un ejemplo destacado fue Baba Sy, cuya posición en la clasificación estaba muy por debajo de su reputación en el Torneo Brinta de 1969. Sin embargo, el gran Baba no había perdido nada de su dignidad y autoestima. Cuando el presidente de la Federación Rusa de Damas, que asistía al torneo como espectador (junto con su homólogo estadounidense), le preguntó por su dirección, el gran maestro senegalés respondió: "Baba Sy, Senegal es suficiente".

No es un buen ejemplo de autoestima lo que se ve en un jugador como Van Amstel. En la lucha por el título de maestro, su miedo al oponente se hizo evidente. Van Amstel empató con Ham, un formidable oponente lleno de trucos y estratagemas. Consciente de ello, Van Amstel, incluso en una posición de 10 contra 10, aprovechó la oportunidad de un intercambio significativo que aseguraba un empate. Estaba contento con un empate contra un jugador como Ham. Esto se evidenció en su oferta de empate en una posición en la que tenía una pieza extra y aún tenía oportunidades de ventaja adicional. Ham sintió el miedo en la oferta de empate de su oponente y la rechazó. Van Amstel renunció a toda su ventaja, sacrificó dos piezas y forzó el empate. Un poco más de autoestima no le vendría mal a Van Amstel, señaló acertadamente un colaborador de un periódico local.

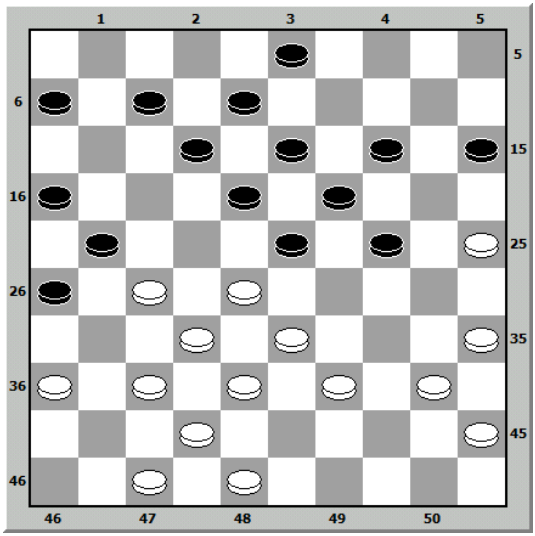
Raymond Saint Fort

La importancia de la autoestima se evidencia en la historia de vida de Raymond Saint Fort, nacido en 1932 en Haití. Sirvió a la Asociación de Damas de Huissense y fue el primer jugador profesional de damas en los Países Bajos. En ese momento, ocupaba el quinto lugar en el mundo, y el plan era que fortaleciera espectacularmente la Asociación de Damas de Huissense para que pudiera representar a su club en el Campeonato Mundial de 1964 en Italia. La mayor parte del tiempo, se sentaba en su habitación sobre el pub, trabajando en problemas para una guía avanzada de damas.

Raymond Saint Fort era sordo. Estaba destinado a vivir en un mundo de silencio. En lugar de sentirse privado, parecía estar orgulloso de este aislamiento. Estaba convencido de que, con la fama (en las damas), regresaría a Haití. El jugador de damas negro no vivía en condiciones agradables en su tierra natal. Parcialmente debido a su discapacidad, estaba desempleado. Su estancia en Huissen, la admiración y amistad de muchos habían fortalecido su autoestima. Sin embargo, sus poemas escritos en francés expresaban tristeza y melancolía. En uno de ellos, lamentaba la naturaleza suave que parecía reservar tormento y desgracia al hombre negro. Entre las actividades (en las damas), había compuesto muchos poemas en el Veerhuis. Los había recopilado en un folleto titulado "Cris innocents et confidentiels", que esperaba publicar algún día.

En 1967, vemos a Raymond Saint Fort como maestro internacional en Nueva York. Le gustó tanto en América que se estableció allí y se convirtió en el campeón de damas de los Estados Unidos. No tenía la fuerza de Baba Sy de Senegal, pero logró el quinto lugar en el Campeonato Mundial de 1960,

demostrando su capacidad para jugar partidas brillantes de damas. A continuación, se presenta una posición en la que obligó a su oponente a rendirse en una posición completa mediante una acumulación de amenazas. Jugó esta partida contra P. Michel (negro) en Nueva York, en 1970.



Aquí, el negro jugó 28. ..... 7-11? Según Saint Fort, este fue el movimiento perdedor. En sus notas sobre la partida, escribió: "Ahora obligo a la victoria a través de una maniobra magistral", lo que llevó al editor de damas Herman de Jong a comentar:

"El maestro haitiano de damas nunca sufrió de falta de autoestima."

1...7-11 2.27-22 18x27 3.37-31 26x37 4.42x22

¡Y con un tablero lleno de piezas, el negro se rindió!

1.29.1 Los negocios

La autoestima, en el intrincado ecosistema del mundo empresarial, surge como un pilar titánico de inmensa importancia. La capacidad intrínseca de abrazar las complejidades del ámbito empresarial y dominar la explosiva interacción de factores forma el núcleo de este fenómeno inevitable.

Autoconfianza:
Considere, por ejemplo, la autoconfianza, la emanación radiante de la autoestima que actúa como un faro en las oscuras aguas de la interacción empresarial. La capacidad de creer en el aura de competencia creada por uno mismo y irradiarla a los demás es la esencia de la habilidad para forjar relaciones, establecer redes y abrir de par en par las puertas cósmicas de las oportunidades empresariales.

Resiliencia:
La resiliencia, otra faceta de esta obra maestra de construcción psicológica, se despliega como un escudo contra los golpes destructivos y las vueltas del destino empresarial. Solo aquellos con un jardín exuberante de autoestima no solo pueden sobrevivir a estos desafíos, sino también prosperar, sin vacilar bajo presión y sin desanimarse por las fuerzas opositoras.

Decisiones:
La decisión, un aspecto que surge de esta fuerza interna, es el fuego que impulsa el carro del triunfo empresarial. Las almas confiadas que se rodean del escudo de la autoestima son aquellas que, sin dudar, toman las riendas de la toma de decisiones y pueden

navegar sin miedo en las turbulentas aguas de las elecciones empresariales, libres de influencias externas.

Habilidades de negociación:
Esta es una herramienta crucial en el arsenal de aquellos que prosperan en la arena empresarial, extraída directamente de la fuente de la autoestima. Conocer y respetar el propio valor forma un escudo contra ceder a la llamada tentadora pero destructiva de acuerdos desfavorables.

Liderazgo:
El liderazgo, la cúspide de esta brillante orquestación de cualidades, brota de las raíces de un alto sentido de autoestima. Solo aquellos que creen en su valor intrínseco pueden inspirar, motivar y ganar la confianza de sus seguidores dedicados.

Cultivar una autoestima inquebrantable en el mundo empresarial requiere un refinamiento profundo de los atributos cognitivos. El espejo de la autoconciencia revela la profundidad de nuestras fortalezas y debilidades, dándonos la fuerza para

trabajar continuamente en la auto-mejora mientras albergamos expectativas realistas:

Autorespeto:
Este es el pilar de la autoapreciación, transformándonos en individuos valiosos, no con un atisbo de arrogancia, sino con el reconocimiento humilde de nuestro valor en la danza cósmica de los negocios.

Pensamiento positivo:
El reino elevado del pensamiento positivo arroja una luz brillante sobre nuestra autoestima, forjando creencias positivas que nos permiten brillar en un mar de dudas y negatividad.

Autocontrol emocional:
En los negocios, este es un pilar indispensable. Mantiene nuestras emociones bajo control, permitiéndonos permanecer como el faro tranquilo en medio de aguas turbulentas, manteniéndonos enfocados incluso en los enredos empresariales más estresantes.

Orientación hacia metas:
La orientación hacia metas forma el camino hacia el éxito, alimentado por el combustible de metas claras y autoimpuestas que hacen florecer nuestra autoestima.

Habilidades de comunicación:
El arte de la comunicación, una obra maestra que surge de este crecimiento interno, nos hace parecer líderes seguros y deja a otros asombrados al escucharnos.

Autorreflexión:
Finalmente, la autorreflexión nos enseña a extraer lecciones del pasado, celebrar los éxitos y utilizar los fracasos como bloques de construcción para nuestra evolución continua.

Cultivar una autoestima indómita es una odisea interminable, profundamente impregnada de tiempo y dedicación. Comienza excavando en las profundidades del autoconocimiento y la autoaceptación, desplegándose como un relato épico de confianza en nosotros mismos y en nuestras inagotables capacidades. Con esta joya preciosa de la autoestima, podemos abrazar la riqueza de los desafíos empresariales y triunfar en las abrumadoras oportunidades que el universo empresarial nos ofrece.

1.29.1.1 Un ejemplo práctico

Aquí proporcionaré un ejemplo práctico de la autoestima:

En el mundo de los negocios, donde introduje mi propio producto y nuestro negocio crecía constantemente a través de ventas a una gran multinacional que nos había visitado en numerosas ocasiones, me enfrenté a un momento crucial. Fue un día que siempre permanecería conmigo, un día en el que mi autovalía como vendedor fue puesta a prueba y triunfó, sobre todo.

La historia comenzó en el aeropuerto de Londres, donde tuve una reunión con nuestro agente y un

exigente comprador de otra gran multinacional. Mi producto era uno en el que creía con orgullo, y no quería nada menos que el mejor precio por lo que tenía para ofrecer. Pero este comprador no me lo puso fácil. Se negó a pagar un precio justo y complicó las negociaciones terriblemente.

En un momento decidí cerrar mi maletín diplomático y ser directo. Le dije que no tenía sentido seguir negociando porque simplemente no podíamos hacer negocios. ¿Por qué? Porque somos realmente lo que pensamos que somos, y tenía plena confianza en el valor de nuestro producto.

Mi agente me miró sorprendido; probablemente nunca había experimentado algo así. Pero yo aprendí a mantener alta mi autovalía, así como se aprende en un juego de damas. Construyes una posición sólida, ganas confianza y usas esa confianza para hacer el movimiento correcto.

Esto podría considerarse contradictorio con las reglas comerciales habituales. Pero ya había notado que en España muchas personas eran demasiado halagadoras y diplomáticas. Como persona de ascendencia frisia, me mantuve con los pies en la tierra y fui directo. Estaba decidido a no doblegarme ante esta multinacional. Creía en nuestra superioridad y lo dejé claro.

De vuelta en la oficina, mi director quería saber todo sobre mi reunión con el comprador inglés. Le conté todo: cómo me negué a ceder ante precios bajos, cómo creía que éramos los mejores del mundo y cómo no tenía la intención de sucumbir a la presión de los demás. Mi director fue mi ángel guardián, siempre a mi lado, manejando conversaciones con

otros accionistas. Esto me dio la libertad para concentrarme completamente en mi trabajo.

Cuando un ataque en el juego de damas fallaba, buscaba otra estrategia. Aquí tenía que hacer lo mismo. Involucré a los Países Bajos y encontré rápidamente a una persona con buenos contactos en la sucursal neerlandesa de la multinacional. Junto con mi nuevo agente neerlandés, fui a los Países Bajos y fui recibido con respeto. Nos sentamos en una mesa grande y, para mi sorpresa, apareció el comprador inglés que había conocido en el aeropuerto.

Gracias a la ayuda de mi agente neerlandés y el comprador neerlandés, ahora logramos cerrar un buen contrato. Durante una cena informal, el comprador neerlandés me llevó a un lado y me dijo que en Inglaterra habían oído que yo era una persona difícil, pero ahora pensaban diferente. Me mantuve modesto, pero por dentro me sentía fuerte y seguro.

1.30 Utilizando la Imaginación

La aplicación de la imaginación en el ámbito de las damas y otros juegos de mesa tácticos revela una serie de aspectos favorables y requiere un conjunto específico de habilidades cognitivas:

Creatividad: La aplicación de la imaginación impulsa a los jugadores de damas a desplegar movimientos y estrategias inventivas que potencialmente escapan al arsenal existente. Al ser imaginativos, los jugadores pueden manejar maniobras inesperadas y sorprendentes para llevar a sus oponentes a un laberinto.

Capacidad de Resolución de Problemas: En el contexto de las damas, surgen problemas difíciles durante el juego, como encontrar el movimiento óptimo dentro de una configuración dada. El uso de la imaginación puede ayudar a los jugadores a idear decisiones alternativas y reformar sus habilidades para resolver problemas.

Anticipación: La preconstrucción de posibles movimientos y escenarios en sus reflexiones cognitivas es un componente inevitable de las damas. Los participantes están obligados a pensar de manera proactiva y estimar los próximos movimientos de sus oponentes. La imaginación les proporciona una guía para construir visiones diversificadas de arreglos futuros y registrar la estrategia más adecuada.

Intuición: Algunos movimientos y decisiones no solo se incuban en base a cálculos extensos, sino que

también están arraigados en la intuición y la sensibilidad. La imaginación puede ayudar a los participantes a refinar una comprensión más profunda del juego, tomar decisiones intuitivas basadas en experiencias adquiridas.

Originalidad: La participación de la imaginación puede llevar a estilos de juego y enfoques estratégicos exquisitos e innovadores, permitiendo a los jugadores distanciarse de sus pares y lograr éxitos que asombran a sus oponentes.

En resumen, la imaginación en el ámbito de las damas puede mejorar la experiencia general, hacerla más desafiante, contribuir a agudizar las habilidades cognitivas de los jugadores y generar una comprensión y aprecio más significativos del juego en sí mismo. Actúa como un motor que anima a los jugadores a aventurarse por nuevos caminos sinuosos y explorar diferentes horizontes.

Detrás del tablero de damas, echamos un vistazo al mundo del jugador de damas. El ser humano con sus debilidades y defectos, con sus sentimientos y aspiraciones, con su imaginación e inspiración. En resumen, el mundo del ser humano lleno de ese sentimiento místico que inspira profundamente al verdadero jugador de damas.

Maurice Raichenbach consideró a los Países Bajos como el país de damas más fuerte del mundo en 1938. La clase superior de Francia y los Países Bajos probablemente tenían una fuerza igual, pero lo que sigue inmediatamente es positivo en los Países Bajos en lugar de en Francia. Pero desde el punto de vista técnico del juego, Raichenbach prefería el juego francés. Había más ingenio, más osadía en él.

En Francia, la gente se atrevía a dejar correr más libremente su imaginación que en los Países Bajos, donde se adhieren rígidamente a la teoría. Los jugadores neerlandeses generalmente recorren los caminos ya transitados, para no ofender a los buenos. Raichenbach consideraba a Springer, a quien consideraba su competidor más peligroso por el título mundial, como uno de esos buenos. Springer se atrevía a correr riesgos y desviarse de lo habitual.

Los legendarios grandes maestros Ben Springer (izquierda) y Jack de Haas (derecha) hacia 1937.

Pero eso cambiaría en 1948. Ghestem, el campeón mundial hasta entonces, Keller y los otros franceses participantes eran seguidores del juego posicional.

Match Maurice Raichenbach – Cees Keller, 1934

Un sistema caracterizado por una construcción bien pensada y una lucha por la ventaja posicional, una ventaja que parece pequeña pero donde el hábil maestro puede usar la ventaja de tempo creada para decidir el juego a su favor. La desventaja es que los defensores hábiles a menudo logran mantener un empate. En esos años se había desarrollado otra dirección que quería volver al brillante juego de ataque de finales del siglo XIX, pero adaptado a la ciencia moderna de las damas. Son los románticos, los osados, los atacantes, y Roozenburg fue un espléndido ejemplo de eso. Rara vez dejaban que un juego siguiera completamente las líneas clásicas. Por lo general, abandonaban los caminos seguros de la teoría y establecían continuaciones ya en la apertura. Y hay que decirlo: ¡los osados habían triunfado esta vez!

Wim de Jong, 1965

El otro osado en ese momento era un jugador de damas de Haarlem llamado Wim de Jong. La construcción en el medio juego era su punto fuerte. Cuando sus piezas habían avanzado desde la apertura hasta las líneas estratégicas, su, como él lo llamaba, imaginación le sugería las ideas más caprichosas. Su forma de jugar a las damas era atractiva debido a la imaginación con la que se preparaba la combinación y, por lo tanto, la desviación de teorías sólidas pero secas. Wim de Jong no hacía empates de gran maestro, como se llama en el ajedrez, no mantenía sus piezas a distancia para conformarse con un punto después de trece movimientos. No, él quería jugar a las damas, y eso significaba: luchar, dejar que las armas choquen,

comenzar una pelea, aunque pareciera más sabio ser cuidadoso. Ese espíritu luchador le permitió jugar partidas magníficas y lograr victorias donde un competidor nunca lo había buscado. Por eso, De Jong a menudo había podido ganar al famoso teórico Keller y había derrotado al talentoso Huisman, que podía jugar ocho partidas a ciegas.

Match Piet Roozenburg - Wim Huisman, 1954

1.30.1 Los negocios

En el ámbito de los negocios, a menudo nos encontramos aplicando automáticamente las lecciones aprendidas durante el juego de damas. El uso de la imaginación revela una serie de posibilidades sorprendentes en el mundo de los negocios. Aquí hay algunas formas intrigantes en las que el poder de la imaginación puede manifestarse en el ámbito empresarial:

Exploración Innovadora:
En el cautivador mundo de la exploración innovadora, la imaginación se manifiesta como una fuente centelleante de ideas revolucionarias y soluciones excepcionales. Las empresas que alientan a sus empleados a emprender un viaje mental creativo y no convencional a menudo se encuentran en una posición para forjar productos, servicios y modelos de negocios progresivos que destacan como joyas brillantes entre sus competidores.

El Arte de Resolver Problemas:
El ámbito empresarial a menudo presenta acertijos y desafíos complejos. La aplicación de la imaginación ayuda a descubrir soluciones únicas y efectivas para estos problemas, lo que conduce a una mejora sorprendente en el rendimiento empresarial.

Estrategia Empresarial Visionaria:
La imaginación resulta útil para los líderes empresariales que desean dar forma a una visión para su organización y trazar objetivos. Permite visualizar escenarios futuros y crear una brújula estratégica para lograr estas ambiciones.

Placer Creativo en Marketing:
En el ámbito del marketing y la publicidad, la imaginación es un arma poderosa. Permite a los especialistas en marketing diseñar campañas encantadoras e inolvidables que capturan la atención de los consumidores y dejan una impresión duradera.

Motivación Inspiradora:
La imaginación también sirve como fuente de inspiración para los empleados y como fuerza impulsora para logros sin precedentes. Los apoya en mantener el entusiasmo y la determinación mientras se involucran de todo corazón en nuevos desafíos, envueltos en una nube de creatividad.

En resumen, la imaginación juega un papel crucial en los negocios, contribuyendo a la innovación, la resolución de problemas y el crecimiento dentro de las organizaciones. Anima a las empresas a salir de los paradigmas convencionales y explorar nuevos caminos, lo que resulta en un mundo empresarial más dinámico y próspero.

2 BIBLIOGRAFÍA

Libros escritos por Govert Westerveld

La mayoría de mis libros, escritos en inglés, alemán, español, francés, árabes y holandés se hallan en la Biblioteca Nacional de La Haya (Koninklijke Bibliotheek en La Haya).

Nº	Year	Title	ISBN
01	1990 2014	Las Damas: ciencia sobre un tablero I Las Damas: ciencia sobre un tablero I. 132 pages. Lulu Editors.	84-7665-69 Softcover
02	1992 2014	Damas españolas: 100 golpes de apertura coronando dama. 116 pages. Lulu Editors. Damas españolas: 100 golpes de apertura coronando dama. 116 pages. Lulu Editors.	84-604-3888-0 None
03	1992 2014	Damas españolas: 100 problemas propios con solamente peones. Damas españolas: 100 problemas propios con solamente peones. 108 pages. Lulu Editors.	84-604-3887-2 None
04	1992 2014	Las Damas: ciencia sobre un tablero, II Las Damas: ciencia sobre un tablero, II. 124 pages. Lulu Editors.	84-604-3886-4 None
05	1992	Las Damas: ciencia sobre	84-604-4043-5

	2014	un tablero, III Las Damas: ciencia sobre un tablero, III. 124 pages. Lulu Editors.	None
06	1992	Libro llamado Ingenio...juego de marro de punta: hecho por Juan de Timoneda. (Now not edited).	84-604-4042-7
07	1993 2014	Pedro Ruiz Montero: Libro del juego de las damas vulgarmente nombrado el marro. Pedro Ruiz Montero: Libro del juego de las damas vulgarmente nombrado el marro. 108 pages. Lulu Editors.	84-604-5021-X None
08	1997	De invloed van de Spaanse koningin Isabel la Católica op de nieuwe sterke dame in de oorsprong van het dam- en moderne schaakspel. Spaanse literatuur, jaren 1283-1700. In collaboration with Rob Jansen. 329 pages. (Now not edited)	84-605-6372-3 hardcover
09	1997 2014 2014	Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-1700. Foreword: Prof. Dr. Juan Torres Fontes, University of Murcia. 900 pages. Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-1700. Volume I. 672 pages. Lulu Editors. Historia de Blanca, lugar más islamizado de la región murciana, año 711-	84-923151-0-5 978-1-291-80895-7 paperback 978-1-29-80974-9

		1700. Volume I. 364 pages. Lulu Editors.	
10	2001 2014 2014	Blanca, "El Ricote" de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. Foreword of Prof. Dr. Franciso Márquez Villanueva – University of Harvard – USA. 1004 pages. Blanca, "El Ricote" de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. 552 pages. Lulu Editors. Blanca, "El Ricote" de Don Quijote: expulsión y regreso de los moriscos del último enclave islámico más grande de España, años 1613-1654. 568 pages. Lulu Editors.	84-923151-1-3 978-1-291-80122-4 Paperback 978-1-291-80311-2
11	2004	Inspiraciones	Without publising
12	2004	La reina Isabel la Católica: su reflejo en la dama poderosa de Valencia, cuña del ajedrez moderno y origen del juego de damas. In collaboration with José Antonio Garzón Roger. Foreword: Dr. Ricardo Calvo. Generalidad Valeciana. Consellería de Cultura, Educació i Esport. Secretaría Autonómica de Cultura. 426 pages.	84-482-3718-8 paperback
13	2006	Los tres autores de La Celestina. Volume I. Foreword: Prof. Ángel	10:84-923151-4-8

	2009	Alcalá – University of New York. 441 pages. (bubok.com) Los tres autores de La Celestina. Volume I. 441 pages (bubok.com)	None
14	2007 2014 2014	Miguel de Cervantes Saavedra, Ana Felix y el morisco Ricote del Valle de Ricote en "Don Quijote II" del año 1615 (capítulos 54, 55, 63, 64 y 65. Dedicated to Prof.Francisco Márquez Villanueva of the University of Harvard. 384 pages. El Morisco Ricote del Valle de Ricote. Volume I. 306 pages. Lulu Editors El Morisco Ricote del Valle de Ricote. Volume II. 318 pages. Lulu Editors.	10:84-923151-5-6 978-1-326-09629-8 Hardcover 978-1-326-09679-3 Hardcover
15	2008	Damas Españolas: El contragolpe. 112 pages. Lulu Editors.	10:84-923151-9-2
16	2008 2015	Biografía de Doña Blanca de Borbón (1336-1361). El pontificado y el pueblo en defensa de la reina de Castilla. 142 pages. Biografía de doña Blanca de Borbón (1336-1361). 306 pages. Lulu Editors	10:84-923151-7-2 978-1-326-47703-5 Hardcover en KB
17	2008	Biografía de Don Fadrique, Maestre de la Orden de Santiago (1342-1352). 122 pages. Biografía de Don Fadique, Maestre de la Orden de Santiago. 228 pages. Lulu Editors.	10:84-923151-6-4 978-1-326-47359-4 Hardcover
18	2008	Los tres autores de La	10:978-84-612-604-

	2009	Celestina. Volume II. 142 pages. (Now not edited) Los tres autores de La Celestina. Volume II. 142 pages. Ebook (bubok.com)	0-9 None
19	2008 2015	El reino de Murcia en el tiempo del rey Don Pedro, el Cruel (1350-1369). 176 pages El reino de Murcia en el tiempo del rey Don Pedro I el Cruel (1350-1369). 336 pages. Lulu Editors	13:978-84-612-6037-9 978-1-326-47531-4 Hardcover
20	2008 2015	Los comendadores del Valle de Ricote. Siglos XIII-XIV. Volume I. 178 pages Los Comendadores del Valle de Ricote. Siglox XIII-XIV. 316 pages. Lulu Editors.	13:978-84-612-6038-6 978-1-326-47485-0 Hardcover
21	2009 2015 2015	Doña Blanca y Don Fadrique (1333-1361) y el cambio de Negra (Murcia) a Blanca. 511 pages. De Negra a Blanca. Tomo I. 520 pages. De Negra a Blanca Tomo II. 608 pages Lulu Editors	13:978-84-612-6039-3 978-1-326-47805-6 Hardcover 978-1-326-47872-8 Hardcover
22	2009 2015	Los tres autores de La Celestina. Volume III. 351 pages. (Godofredo Valle de Ricote). Los tres autores de La Celestina. Volume III. 424 pages. (bubok.com)	13:978-84-613-2191-9 None
23	2009 2015	Los tres autores de La Celestina. Volume IV. 261 pages. (Godofredo Valle de Ricote). Tres autores de La Celestina. Volumen IV. 312 pages. Ebook	13:978-84-613-2189-6 None

		(bubok.com)	
24	2010	El monumento del Morisco Ricote y Miguel de Cervantes Saavedra. 80 pages.	13:978-84-613-2549-8
25	2011 2012	Un ejemplo para España, José Manzano Aldeguer, alcalde de Beniel (Murcia), 1983-2001. 470 pages. Foreword: Ramón Luis Valcárcel Sisa. (Now not edited) Un ejemplo para España, José Manzano Aldeguer, alcalde de Beniel (Murcia), 1983-2001. 470 pages. Ebook (bubok.com)	978-84-614-9221-3 None
26	2012	The History of Checkers of William Shelley Branch. 182 pages. (Now not edited).	None
27	2013	Biografía de Juan Ramírez de Lucena. (Embajador de los Reyes Católicos y padre del ajedrecista Lucena). 240 pages. Lulu Editors.	978-1-291-66911-4
28	2016	El tratado contra la carta del Prothonotario de Lucena. 182 pages. (Now not edited)	None
29	2012	La obra de Lucena: “Repetición de amores”. 83 pages. (Now not edited)	None
30	2012	El libro perdido de Lucena: “Tractado sobre la muerte de Don Diego de Azevedo”. 217 pages. (bubok.com)	None
31	2012	De Vita Beata de Juan de Lucena. 86 pages. (Ebook – bubok.com)	None
32	2013	Biografía de Maurice Raichenbach, campeón	978-1-291-68772-9 Paperback

		mundial de las damas entre 1933-1938. Volume I. 357 pages. Lulu Editors.	
33	2013	Biografía de Maurice Raichenbach, campeón mundial de las damas entre 1933-1938. Volume II. 300 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68769-9 Paperback
34	2013	Biografía de Amadou Kandié, jugador fenomenal senegal´s de las Damas entre 1894-1895. 246 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68450-6 Paperback
35	2013	The History of Alquerque-12. Spain and France. Volume I. 388 pages. Lulu Editors	978-1-291-66267-2 Paperback
36	2013	Het slechtste damboek ter wereld ooit geschreven. 454 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68724-8 Paperback
37	2013	Biografía de Woldouby. 239 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68122-2 Paperback
38	2013	Juan del Encina (alias Lucena), autor de Repetición de amores. 96 pages. Lulu Editors	978-1-291-63347-4
39	2013	Juan del Encina (alias Francisco Delicado). Retrato de la Lozana Andaluza. 352 pages. Lulu Editors.	978-1-291-63782-3
40	2013	Juan del Encina (alias Bartolomé Torres Naharro). Propalladia. 128 pages. Lulu Editors	978-1-291-63527-0
41	2013	Juan del Encina, autor de las comedias Thebayda, Ypolita y Serafina. 92 pages. Lulu Editors	978-1-291-63719-9
42	2013	Juan del Encina, autor de la Carajicomedia. 128 pages. Lulu Editors	978-1-291-63377-1
43	2013	El Palmerín de Olivia y	978-1-291-62963-7

		Juan del Encina. 104 pages. Lulu Editors	
44	2013	El Primaleón y Juan del Encina. 104 pages. Lulu Editors.	978-1-291-61480-7
45	2013	Hernando del Castillo seudónimo de Juan del Encina. 96 pages. Lulu Editors	978-1-291-63313-9
46	2013	Amadis de Gaula. Juan del Encina y Alonso de Cardona. 84 pages. Lulu Editors	978-1-291-63990-2
47	2013	Sergas de Esplandián y Juan del Encina. 82 pages. Lulu Editors	978-1-291-64130-1
48	2013	History of Checkers (Draughts). 180 pages. Lulu Editors.	978-1-291-66732-5 Paperback
49	2013	Mis años jóvenes al lado de Ton Sijbrands and Harm Wiersma, futuros campeones mundiales. 84 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68365-3 Paperback
50	2013	De Spaanse oorsprong van het Dam- en moderne Schaakspel. Volume I. 382 pages. Lulu Editors.	978-1-291-66611-3 Paperback
51	2013	Alonso de Cardona, el autor de la Questión de amor. 88 pages. Lulu Editors.	978-1-291-65625-1
52	2013	Alonso de Cardona. El autor de la Celestina de Palacio, Ms. 1520. 96 pages. Lulu Editors.	978-1-291-67505-4
53	2013	Biografía de Alonso de Cardona. 120 pages. Lulu Editors.	978-1-291-68494-0
54	2014	Tres autores de La Celestina: Alonso de Cardona, Juan del Encina y Alonso de Proaza. 168 pages. Lulu Editors.	978-1-291-86205-8

55	2014	Blanca, una página de su historia: Expulsión de los moriscos. (With Ángel Ríos Martínez). 280 pages. Lulu Editors.	None
56	2014	Ibn Sab'in of the Ricote Valley, the first and last Islamic place in Spain. 288 pages. Lulu Editors.	978-1-326-15044-0 Hardcover
57	2015	El complot para el golpe de Franco. 224 pages. Lulu Editors.	978-1-326-16812-4 Hardcover
58	2015	De uitdaging. Van damsport tot topproduct. Hoe de damsport mij hielp voedingsproducten van wereldklasse te creëren. 312 pages. Lulu Editors.	978-1-326-15470-7 Hardcover
59	2015	The History of Alquerque-12. Remaining countries. Volume II. 436 pages. Lulu Editors.	978-1-326-17935-9 paperback
60	2015	Your visit to Blanca, a village in the famous Ricote Valley. 252 pages. Lulu Editors.	978-1-326-23882-7 Hardcover
61	2015	The Birth of a new Bishop in Chess. 172 pages. Lulu Editors.	978-1-326-37044-2 Hardcover
62	2015	The Poem Scachs d'amor (1475). First Text of Modern Chess. 144 pages. Lulu Editors.	978-1-326-37491-4 Hardback
63	2015	The Ambassador Juan Ramírez de Lucena, the father of the chessbook writer Lucena. 226 pages. Lulu Editors.	978-1-326-37728-1 Hardcover
64	2015	Nuestro ídolo en Holanda: El senegalés Baba Sy campeón mundial del juego de las damas (1963-1964). 272 pages. (bubok.com).	None

65	2015	Baba Sy, the World Champion of 1963-1964 of 10x10 Draughts. Volume I. 264 pages. Lulu Editors.	978-1-326-39729-6 Hardcover
66	2015	The Training of Isabella I of Castile as the Virgin Mary by Churchman Martin de Cordoba. 172 pages. Lulu Editors.	978-1-326-40364-5 Hardcover
67	2015	El Ingenio ó Juego de Marro, de Punta ó Damas de Antonio de Torquemada. 228 pages. Lulu Editors.	978-1-326-40451-2 Hardcover
68	2015	Baba Sy, the World Champion of 1963-1964 of 10x10 Draughts. Volume II. 204 pages. Lulu Editors.	978-1-326-43862-3 Hardcover
69	2016	The Origin of the Checkers and Modern Chess Game. Volume I. 316 pages. Lulu Editors.	978-1-326-60212-3 Hardcover
70	2015	The Origin of the Checker and Modern Chess Game. Volume III. 312 pages. Lulu Editors.	978-1-326-60244-4
71	2015	Woldouby's Biography, Extraordinary Senegalese checkers player during his stay in France 1910-1911. 236 pages. Lulu Editors.	978-1-326-47291-7 Hardcover
72	2015	La Inquisición en el Valle de Ricote. (Blanca, 1562). 264 pages. Lulu Editors.	978-1-326-49126-0 Hardcover
73	2015	History of the Holy Week Traditions in the Ricote Valley. (With Ángel Ríos Martínez). 140 pages. Lulu Editors.	978-1-326-57094-1 Hardcover
74	2016	Revelaciones sobre Blanca. 632 pages. Lulu Editores.	978-1-326-59512-8 Hardcover
75	2016	Muslim history of the	978-1-326-79278-7

		Región of Murcia (715-1080). Volume I. 308 pages. Lulu Editors.	Hardcover
76	2016	Researches on the mysterious Aragonese author of La Celestina. 288 pages. Lulu Editors.	978-1-326-81331-4 Hardcover
77	2016	The life of Ludovico Vicentino degli Arrighi between 1504 and 1534. 264 pages. Lulu Editors	978-1-326-81393-2 Hardcover
78	2016	The life of Francisco Delicado in Rome: 1508-1527. 272 pages. Lulu Editors.	978-1-326-81436-6 Hardcover
79	2016	Following the Footsteps of Spanish Chess Master Lucena in Italy. 284 pages. Lulu Editors.	978-1-326-81682-7 Hardcover
80	2016	Historia de Granja de Rocamora: La Expulsión en 1609-1614. 124 pages. Lulu Editors.	978-1-326-85145-3 Hardcover
81	2013	De Spaanse oorsprong van het Dam- en Moderne Schaakspel. Deel II. 384 pages. Lulu Editors.	978-1-291-69195-5 paperback
82	2015	The Spanish Origin of the Checkers and Modern Chess Game. (De Spaanse oorsprong van het Dam- en Moderne Schaakspel) Volume III. 312 pages. Lulu Editores.	978-1-326-45243-8 Hardcover
83	2014	El juego de las Damas Universales (100 casillas). 100 golpes de al menos siete peones. 120 pages.	13-978-84-604-3888-0
84	2009	Siglo XVI, siglo de contrastes. (With Ángel Ríos Martínez). 153 pages. (bubok.com). Authors: Ángel Rios Martínez &	978-84-613-3868-9

		Govert Westerveld	
85	2010	Blanca, una página de su historia: Último enclave morisco más grande de España. 146 pages. (bubok.com). Authors: Ángel Rios Martínez & Govert Westerveld	None
86	2017	Ibn Sab'in del Valle de Ricote; El último lugar islámico en España. 292 pages. Lulu Editors.	978-1-326-99819-6 Hardcover
87	2017	Blanca y sus hierbas medicinales de antaño. 120 pages. Lulu Editors.	978-0244-01462-9 Hardcover
88	2017	The Origin of the Checkers and Modern Chess Game. Volume II. 300 pages. Lulu Editors	978-0-244-04257-8 Hardcover
89	2017	Muslim History of the Region of Murcia (1080-1228). Volume II. 308 pages. Lulu Editors	978-0-244-64947-0
90	2018	History of Alquerque-12. Volume III. 516 pages. Lulu Editors.	978-0-244-07274-2 Paperback
91	2015	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume I. 456 pages. Lulu Editores.	978-1-326-47888-9 Hardcover
92	2015	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume II. 232 pages. Lulu Editores	978-1-326-47949-7 Hardcover
93	2018	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume III. 520 pages. Lulu Editors.	978-0-244-65938-7
94	2018	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume IV. 248 pages. Lulu Editors.	978-0-244-36089-4
95	2018	La Celestina: Lucena y Juan del Encina. Volume V. (In press)	978-0-244-57803-9 Lulu Editors

96	2018	Draughts and La Celestina's creator Francesch Vicent (Lucena), author of: Peregrino y Ginebra, signed by Hernando Diaz. 412 pages. Lulu Editors.	978-0-244-05324-6
97	2018	Draughts and La Celestina's creator Francesch Vicent (Lucena) in Ferrara. 316 pages. Lulu Editors.	978-0-244-95324-9
98	2018	Propaladia Lucena	In Press
99	2018	Question de Amor Lucena	In Press
100	2018	My Young Years by the side of Harm Wiersma and Ton Sijbrands, Future World Champions – 315 pages. Lulu Editors.	978-0-244-66661-3 Lulu Editors
101	2018	The Berber Hamlet Aldarache in the 11th-13th centuries. The origin of the Puerto de la Losilla, the Cabezo de la Cobertera and the village Negra (Blanca) in the Ricote Valley. 472 pages. Lulu Editors.	978-0-244-37324-5 Lulu Editors Hardcover
103	2018	La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo I. 172 pages. Lulu Editors.	978-0-244-38353-4 Lulu Editors Hardcover
102	2018	La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo II. 148 pages. Lulu Editors.	978-0-244-08237-6 Lulu Editors Hardcover
104	2018	La gloriosa historia española del Juego de las Damas – Tomo III. 176 pages. Lulu Editors.	978-0-244-98564-6 Lulu Editors Hardcover
105	2018	La fabricación artesanal de papel en Negra (Blanca) Murcia. (Siglo XIII)	978-0-244-11700-9 Lulu Editors Hardcover
106	2018	La aldea bereber	In Press

		Aldarache en los siglos XI-XIII. El origen del Puerto de la Losilla, el Cabezo de la Cobertera y el pueblo Negra (Blanca) en el Valle de Ricote.	
107	2018	Analysis of the Comedy and Tragicomedy of Calisto and Melibea. Lulu Editors. 131 pages. Lulu Editors.	978-0-244-41677-5 Lulu Editors Hardcover
108	2018	Diego de San Pedro and Juan de Flores: the pseudonyms of Lucena, the son of doctor Juan Ramírez de Lucena. Lulu Editors. 428 pages. Lulu Editors.	978-0-244-72298-2 Lulu Editors Hardcover
109	2018	Dismantling the anonymous authors of the books attributed to the brothers Alfonso and Juan de Valdés. 239 pages. Lulu Editors.	978-0-244-26453-6 Lulu Editors
110	2018	Revelation of the true authors behind Villalon's books and manuscripts. 429 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56448-3 Lulu Editors
111	2018	Doubt about the authorship of the work Asno de oro published in Seville around 1513. 225 pages. Lulu Editors.	978-1-792-03946-1 KDP Amazon
112	2018	Damas Españolas: Reglas y estrategia. Tomo I. 138 pages. Lulu Editors.	978-0-244-86526-9 Lulu Editors
113	2019	*El Lazarillo,* initiated by Lucena and finished by Bernardo de Quirós. 282 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56495-7 Lulu Editors
114	2019	Damas Españolas: Direcciones para jugar bien. Tomo II. 150 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56529-9 Lulu Editors

115	2019	Damas Españolas: Principios elementales y Golpes. Tomo III. 142 Pages. Lulu Editors	978-0-244-26573-1 Lulu Editors
116	2019	Damas Españolas: Concepto combinativo y Juego posicional. Tomo IV. 117 pages. Lulu Editors.	978-0-244-26590-8 Lulu Editors
117	2019	Een zwarte bladzijde in de geschiedenis van Murcia. Wetenswaardigheden over de gehuchten en dorpen langs de vreemde route van de twee vermiste Nederlanders in de Spaanse deelstaat Murcia. 303 bladzijden. Lulu Editors	978-0-244-56569-5 Lulu Editors
118	2019	Damas Españolas: La partida. Tomo V. 130 páginas. Lulu Editors	978-0-244-86605-1 Lulu Editors
119	2019	Damas Españolas: Los problemas. Tomo VI. 114 páginas. Lulu Editors. Hardcover	978-0-244-26643-1 Lulu Editors
120	2020	Tradiciones y costumbres holandesas. Vida familiar, social y comercial. 312 pages. Lulu Editors.	978-0-244-56551-0 Lulu Editors
121	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo (Lucena), the unknown son of the Embassador Juan Ramírez de Lucena and author of La Celestina. Volume I. 414 pages. Lulu Editors.	978-0-244-27298-2 Lulu Editors
122	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo (Lucena), the unknown son of the Embassador Juan Ramírez de Lucena and author of La Celestina. Volume II. 422 pages. Lulu Editors.	978-0-244-87333-2 Lulu Editors

123	2020	Muslim History of the Region of Murcia (1229-1304). Volume III. 300 pages. Lulu Editors	In Press
124	2020	Juan de Sedeño and Fernando de Rojas	978-1-71686-700-2 Lulu Editors
125	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo, the author of *Lazarillo* and *Viaje de Turquía*	978-1-71679-758-3 Lulu Editors
126	2020	Testament of Fernando de Rojas. Pursuit of the missing writer	978-1-71680-426-7 Lulu Editors
127	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo and Fernando de Rojas – the Authors of Repetición de Amores and Arte de Ajedrez. 265 pages. Lulu Editors.	978-1-71674-220-0 Lulu Editors
128	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo and Continuations of La Celestina. 671 pages. Lulu Editors	978-1-71670-562-5 Lulu Editors
129	2020	My family tree. 53 pages. Lulu Editors	978-1-71668-665-8 Lulu Editors
130	2020	El Gran Capitán, obra escrita por Fernando de Rojas & Gonzalo Fernández de Oviedo 77 pages. Lulu Editors	978-1-71665-818-1 Lulu Editors
131	2020	Gonzalo Fernández de Oviedo y sus obras. Tomo I. 276 pages. Lulu Editors	978-1-71665-331-5 ©
132	2020	Analysing Literary Works in Fernando de Rojas' Will. Volume I. 719 pages. Lulu Editors	978-1-71665-894-5 ©
133	2020	Relatos blanqueños	In Press
134	2020	Draughts is more difficult than chess. El juego de damas es más difícil que el ajedrez. 97 pages. Lulu Editors	978-1- 716-43612-3 ©
135	2021	Discovering Blanca. 10	978-1-716-37511-8

		routes to discover its natural and cultural wealth. Authors: José Molina Ruíz, Mª Luz Tudela Serrano, Virginia Guillén Serrano, Govert Westerveld – 159 pages	
136	2021	Una idea de la vida en Blanca alrededor del año 1900. Authors: Ángel Ríos Martínez, Govert Westerveld – 148 pages Lulu Editors	978-1-716-27209-7
137	2021	Beautiful introductory forcing moves and hidden combinations. Years 1885 – 1933 256 pages – Lulu editors	978-1-716-17015-7
138	2021	Cambiando Blanca por Ricote alrededor del año 1900. 195 pages – Lulu Editors	978-1-716-55470-4
139	2021	Draughts dictionary English, Spanish, French, Arabic, Dutch 147 Pages. Lulu Editors	978-1-008-99182-8
140	2021	Tactics & Strategies of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts 349 pages. Lulu Editors.	978-1-008-96582-9
141	2021	250 New Positions of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts. 283 pages. Lulu Editors	978-1-008-96563-8
142	2021	Innovative Creativity of the World Champion (1895-1912) Isidore Weiss in Draughts. 333 pages. Lulu Editors	978-1-008-96561-4
143	2021	Las Tácticas & Estrategias del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss	978-1-4717-9926-6

		en el Juego de Damas.	
144	2021	250 Nuevas posiciones del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas.	978-1-7947-2194-4
145	2021	Creatividad Innovativa del Campeón Mundial (1895-1912) Isidore Weiss en el Juego de Damas.	978-1-7947-1992-7
146	2021	Tactique & Stratégie du Jeu de Dames par Isidore Weiss	978-1-291-77299-9
147	2021	250 Nouvelles positions dans le Jeu de Dames du champion du monde (1895-1912) Isidore Weiss.	978-1-7947-0355-1
148	2021	Créativité innovante dans le Jeu de Dames du champion du monde (1895-1912) Isidore Weiss.	978-1-7947-0052-9
149	2021	Tacktiek & Strategie van het Damspel door Isidore Weiss	978-1-7947-8747-6
150	2021	250 Nieuwe Damposities van de Wereldkampioen (1895-1912) Isidore Weiss	978-1-7947-2512-6
151	2021	Innovatieve Creativiteit van de Wereldkampioen (1895-1912) Isidore Weiss in de Damsport.	978-1-7947-1967-5
152	2021	Tattica & Strategia del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel gioco della dama	978-1-387-60954-3
153	2021	250 Nuove Posizioni del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel giocco della Dama	978-1-7947-7386-8
154	2021	Creatività innovadora del Campione del Mondo (1895-1912) Isidore Weiss nel giocco della Dama	978-1-7947-4069-3
155	2021	Taktik & Strategie des Weltmeisters (1895-1912)	978-1-387-92348-9

		Isidore Weiss in Dame	
156	2021	250 Neue Positionen des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame	978-1-7947-1197-6
157	2021	Innovative Kreativität des Weltmeisters (1895-1912) Isidore Weiss in Dame.	978-1-7947-1068-9
158	2021	As táticas & Estratégias do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas	978-1-84799-808-8
159	2021	250 Novas Posições do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas	978-1-7947-3420-3
160	2021	Criatividade innovadora do Campeão Mundial (1895-1912) Isidore Weiss no Jogo de Damas	978-1-4717-7858-2
161	2021	Joseph Dentroux, le premier problèmiste le plus vieux deu monde	978-1-7948-0419-7
162	2021	Estrategia para la utilización integral y comercialización de algunos sub-productos de los citricos	978-1-7947-4227-7
163	2022	Enkele gegevens over de geschiedenis van het Fries dammen	978-1-716-02445-0
164	2022	Revelaciones sobre Blanca. Tomo II	978-1-716-01266-2
165	2022	Draughts héroes of the 100 squares (1850-1912). Letters A-H. Volume I	978-1-4583-8122-4
166	2022	Draughts Poems from France, Spain, Germany, Poland, The Netherlands, The United States, Sweden, Great Britain, and Russia.	978-1-4717-5248-3
167	2022	Doctor Manuel Cárceles Sabater. Revolucionario en	978-1-4716-4610-2

		el Cantón de Cartagena, en la Cirugía y en el Juego de Damas	
168	2022	Finales del juego de damas según Dr. Carlos Rodríguez Lafora. Breve biografía.	978-1-4710-7103-4
169	2022	Libro del Juego de Damas según un Canónigo del Sacromonte de la Ciudad de Granada	978-1-716-27209-7
170	2022	Tapas van weleer uit Blanca (Murcia); behorende tot de morisken streek Ricote dat Cervantes in 1615 beschreef in Don Quijote II	978-1-4710-4443-4
171	2022	Tapas of yesteryear from Blanca (Murcia); belonging to the Morish Ricote region that Cervantes described in Don Quijote II in 1615	978-1-4710-3976-8
172	2022	Hearty Appetite Eduardo Sánchez Molina Traductor: Govert Westerveld	978-1-4710-0610-4
173	2022	Gezonde Eetlust Eduardo Sánchez Molina Traductor: Govert Westerveld	978-1-4709-7871-6
174	2022	Libro de los autos para el recluta-miento de los soldados de milicia de Blanca (1635-1642)	Ebook, sin ISBN
175	2022	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Reconstrucción de «Flores y lágrimas»	DOI: 10.13140/RG.2.2.17424.28161
176	2023	El poeta blanqueño Antonio Molina González (1850-1919)	DOI: 10.13140/ RG.2.2.15582.72006
177	2023	Carlos Cano y Núñez	DOI: 10.13140/

		(1846-1922). Poeta de padres blanqueños. «Ratos perdidos» Tomo II	RG.2.2.13488.02569
178	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Historia de unos amores Tomo III	DOI: 10.13140/ RG.2.2.10434.04802
179	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística I Tomo IV	DOI: 10.13140/ RG.2.2.24871.62880
180	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Cuestión de Bombo Tomo V	DOI: 10.13140/ RG.2.2.32670.41283
181	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística II Tomo VI	DOI: 10.13140/ RG.2.2.32303.41127
182	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Polémica charadística III Tomo VII	DOI: 10.13140/ RG.2.2.27873.17768
183	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Mocedades Tomo VIII	DOI: 10.13140/ RG.2.2.25130.49606
184	2023	Carlos Cano y Núñez (1846-1922). Poeta de padres blanqueños. Fruta del tiempo Tomo IX	DOI: 10.13140/ RG.2.2.25372.97920
185	2023	José Rodríguez López (1863-1890), el guardia civil poeta de Blanca (Murcia).	DOI: 10.13140/ RG.2.2.31140.14723
186	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Crónicas del Pasado. (1889-1911). Tomo I	
187	2023	Tirso Camacho (1870-	

		1937) Crónicas del Pasado (1912-1937). Tomo II	
188	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Desde España a Filipinas. Tomo III	
189	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Esbozos forenses. Tomo IV	
190	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Auras de arriba. Tomo V	
191	2023	Tirso Camacho (1870-1937) Luciérnagas y Sensitivas. Tomo VI	

Symborg
NATURAL
GROWTH

With Chess and Draughts, you learn business strategy.
You need strategy for the future.

This is the future strategy for increasing your crop:

https://en.wikipedia.org/wiki/Rhizophagus_iranicus_var._tenuihypharum

https://symborg.com/en/

NOTHING GROWS STRONGER

Symborg

NATURAL
GROWTH